

تبیین رابطهٔ «عمل و پاداش» در مثنوی معنوی مولوی

مکافات عمل

دکتر ایرج شهبازی	بخش دوم
	
اگر انسان عمیقاً باور پیدا کند که «از بی هر فعل چیزی می‌زاید»، بدیهی‌است که برای اعمال خود حساسی جداجانه باز می‌کند و چون می‌داند که هر عملی اثری حقیقی و فوری در زندگی او دارد، می‌کوشد تا عملی ناپجا و نسنجیده انجام ندهد. قانون مهم «دنیا مزرعهٔ آخرت است»، با توجه به نگاهی که مولوی به رابطهٔ دنیا و آخرت دارد، بدین معناست که در همین دنیا هم ما محصولاتی را که کاشته‌ایم، برداشت می‌کنیم؛ چراکه قیامت باطن دنیاست و ما هم اکنون هم در متن آخرت به سر می‌بریم.	
چون ز چاهی می‌کنی هر روز خاک عاقبت اندر رسی در آب پاک	
جمله داندن این اگر تو نگروی	
هر چه می‌کاریش، روزی بدروی (مثنوی، ۵۳۳– ۷۸۴)	

باز هم در این باره بحث می‌کنیم.

۲) ملازمت ایمان و بدبختی در دنیا: یکی دیگر از آسیب‌های جدی اندیشهٔ اسلامی در جامعهٔ ما، نگاه نادرستی است که به مسألهٔ رفاه و آسایش مومنان وجود دارد. یکی از بیت‌الغزلهای تبلیغات ما این است که دنیا با مومنان سر نامازگاری دارد و بلکه خود خدا هم برای مومنان در این دنیا عذاب‌ها و رنج‌های اجتناب‌ناپذیری را تدارک دیده است و به این ترتیب هر که بخواهد کام در راه ایمان بگذارد، باید خود را برای انواع ناگامی‌ها و رنج‌ها آماده سازد. این قانون که در قالب شجاعت معروفی مانند «لایلهٔ لولؤه» و «اهر که در این بزم مقرب‌تر است»/جام پلا پیش‌ترش می‌دهند، بیان می‌شود، عمیقاً در ذهن و اندیشهٔ مردم ریشه دوانیده و خود به خود آنها را آمادهٔ یک زندگی آکنده از رنج و تهی از آسایش می‌سازد. چنین تلقیی از ایمان و دنیا و خدا سبب می‌شود که انسان به نتیجهٔ کارهای خوب و اعمال صالح خود بی‌اعتماد شود و به‌رغم همهٔ خیرخواهی‌ها و نیکوکاری‌هایش، بر لحظهٔ چشم‌انتظار رنج‌های ناخونده و دردهای نامنتظر باشد و این درست خلاف ستهای الهی و قوانین حاکم بر هستی است.

اگر ایمان پالودن جان و تن از همهٔ بدبیا و آراستن خود به همهٔ خوبی‌ها باشد، چرا شخص مومن با وجود این همه رفتارهای عاقلانه و حقیقت‌جویانه نباید از زندگی همراه با آرامش و آسایش برخوردار باشد؟ به‌فرمودهٔ قرآن کریم تلاش و کوشش خاصانهٔ مومنان و مجاهدان حتماً برکنهای آسمانی و زمینی را بر آنان فروز می‌آورد: «اگر مردم شهرها ایمان آورده و به تقوا گراییده بودند، قطعاً بر کراتی از آسمان و زمین بر ایشان می‌گشودیم.»(سوره اعراف/ ۹۶) و پرهیزگاری سبب دست‌یابی به نیروی تشخص (تعال) ۲۹)، روزی گرفتن از جایی که گمان نمی‌رود در او بیرون رفتن از مشکلات (طلاق)۲۱) دانسته شده است و این همه درست خلاف طرز تفکری است که در جامعهٔ ما وجود دارد. نگاه درست به این امر سبب می‌شود که مومنان به نتایج تلاش‌ها و مجاهدتهای خود در همین دنیا اعتماد داشته باشند و با آرامش و مطمئانهٔ کارهای نیکو را انجام دهند و اخلاق نیکو را در خود زرفا ببخشند، اما تصور نادرست از این موضوع باعث می‌شود که به قول برتراند راسل (به نقل از استاد مرتضی مطهری در علل گرایش به مادیگری، صص۱۹–۲۱۸)، مومنان برای خوشبختی در آخرت به ناجر بدبختی دنیا را تحمل کنند و در صورت خوشبختی در دنیا، در آخرت بدبخت شوند و به این ترتیب ایمان همواره همراه با نوعی احساس بدبختی باشد!

مولوی برای تصحیح این نظریهٔ نادرست نیز سخنان بسیار جدی‌ای دارد: به عنوان نمونه در دامنست‌های صحیحان بیمار که در دفتر دوم مثنوی آمده است، می‌بینیم که او با یاری پیامبر(ص) درمی‌یابد که دلیل بیماری‌اش این بوده است که خود از خدا خواسته شد در دنیا او را بیمار و گرفتار کند، تا در آخرت در امان باشد. در واقع این مرد نمایندهٔ کسانی است که بین خوشبختی دنیا و خوشبختی آخرت تضاد و تفاوتی می‌یابند و بر آنند که برای دست‌یابی به یکی از آنها باید لزوماً دیگری را از دست داد و پیامبر(ص) به او می‌آموزد که سعادت دنیا و آخرت را با هم بخواهد و از این تصور کودکانه که خدا آنقدر بخیل است که با باید دنیا را از او خواست یا آخرت را دست برداشت(مثنوی، دفتر دوم، مصص۲۳۴، ۲۳۹، ۳۷۱، ۳۸۳ و ۳۸۸). در بخش «پاداش عمل» در این باره بیشتر بحث می‌کنیم.

۳) بی‌توجهی به فرهنگ کار: با توجه به دو موضوع یادشده در بالا و نیز به دلایلی که در زیر به آنها اشاره می‌کنیم، در جامعهٔ ما همواره به موضوع کار و کسب بی‌توجهی شده است و مادام که بنیانهای نظری این مسأله که تا اعماق ذهن و جان ما ریشه دوانیده است، تصحیح نشود، نمی‌توان به نهادهی‌شدن فرهنگ کار در جامعهٔ امیدی بست. ساهل‌است که دولتمردان می‌کوشند با ایجاد فرصتهای شغلی فراوان در کشور، بیکاری را از بین ببرند؛ اما تا وقتی که مردم نگاه درستی به مسألهٔ کار و درآمدزایی نداشته باشند، حتی اگر چند برابر ظرفیت لازم فرصتهای شغلی آفریده شود، باز هم وضعیت به همین منوال خواهد بود. به نظر می‌رسد که مهم‌ترین عواملی که سبب تبیلی تاریخی و کاهلی همگانی شده، عبارتند از: ۱) جبرگرایی، ۲) تفسیر نادرست از مقولاتی مانند تسلیم، توکل، رضا، زهد، تولید ثروت، دنیا، قناعت و مانند آنها؛ ۳) آموزه‌های نادرست صرفیان درمورد ترجیح فقر بر توانگری؛ ۴) وجود اماکن عام‌المنفعهای مانند خاتق‌خانه‌ها، سفسره‌خانه‌ها و جز آنها؛ ۵) تحلیل اشتباه از تلاش‌ها و برنامه‌های شکست‌ناک؛ ۶) برداشتهای نادرست از زندگی آمیخته با سادگی و فقر پیامبران و امامان؛ ۷) تبیین نادرست رابطهٔ دنیا و آخرت و تصور اشتباه نسبت به زندگی پس از مرگ، ۸) استفادهٔ نادرست از اوقاف، زهدات و فتوحات، ۹) سوء برداشت از مهربانی و روزی‌رسانی خدا و ۱۰) علاقه به راه‌های میان‌بر، زودبازده و آسان.

تا این مبایلی فکری و اعتقادی به طور درست تبیین و تفسیر نشوند و مادام که آحاد مردم در زرفای جان خود نگاهی درست به این امور نیابند، مسألهٔ بیکاری در جامعهٔ ما حل نخواهد شد. ما از کم‌کارترین انسانهای دنیا هستیم. طبق برخی گزارش‌ها کار مفید کارمندان با کمتر از نیم ساعت در روز است و طبق پایگاه اطلاع رسانی مرکز آمار ایران «شاغل کسی است که یک ساعت در هفته کار کند؛» یک روز در کلاسی که همهٔ دانشجویانش غیر ایرانی بودند، از آنها خواست که در مورد فرهنگ ایرانی صحبت کنند و برخی از آنها می‌گفتند: «ایرانیان تنها مردمانی هستند که هر روز بعد از ظهر به سه ساعت می‌خوابند و نگران وضعیت خود در دنیا نیستند!» نگارنده یی‌آنکه بخواند به طور افراطی از غرق شدن در کار و فراموش کردن سایر شئون حیات فردی و جمعی انسان دفاع کند، جدا معتقد است که جامعهٔ ما از بی‌عملی و بیکاری رنج‌های فراوان برده است و اگر می‌خواهد در دنیای جدید جایگاهی درخور داشته باشد، باید بسیار پرکارتر و کوشاتر از این باشد.

مولوی هم از نظر فکری و هم به طور عملی برای حل این مشکل راه‌حلهای خوبی را فرا روی ما قرار می‌دهد. او در بسیاری از جاهای مثنوی در مورد این مسائل بحث می‌کند و می‌کوشد تفسیری درست از آنها به دست بدهد، به طوری که با تلاش و کوشش انسان منافاتی نداشته باشند. مولوی برخلاف بسیاری از صوفیان، یاران خود را به کسب و کار تشویق می‌کرد و آنها را از پخته‌خواری و تبیلی برحذر می‌داشت. به قول استاد بدیع‌الزمان فروزانفر: «برخلاف غالب صوفیان هنگامی‌جوی که از گدایی یا از زهد و فتوح مریدان و اغفیا یا اوقاف خاتق‌ها امرار معاش می‌نمودند و مریدان خود را نیز در همین راه که عاقبت به نیروبروی و بیکاری می‌کشید، سیر می‌دادند، مولانا همواره یاران را به کسب و کار می‌خواند و بیکاران و ساهب‌نشینان را سخت بی‌قدر و منزلق می‌شمرد و می‌گفت: الله که جمیع اولیا در توقع و سؤل از جهت ذل نفس و فقر میراث گشاده کرده بودند و رفق قنبدل حوالی از راه زهد داشتند و از مردم منعم بر موجب و اقضوا الله! قرض‌ها، زکات و صدقه و هدایه و همه قبول می‌کردند، ما از آن به سؤل بر یاران خود بسته‌ایم و اشارت رسول را به جای آورده که **اِسْتَعِنَ عَنِ النَّوَالِ ما اسْتَطَعْتَ**، تا هر یکی که بدبین و عرق جبین خود، ما به کسب، اما به کنابت، مشغول باشند و هر که از یاران ما این طریقت نوزرد، پولی نپززد و خود او نیز از رجوع‌ها و حق‌التدریس زندگانی می‌کرد و ابداً خویش را از آلودهٔ دشت کسان نمی‌فرمود.»(رساله در تحقیق اخوال و زندگانی مولانا ملاولالدین محمد مشهور به مولوی، صص۱۲۵). به همین دلیل بیست‌سری یاران و مریدان او را پیشه‌ور کار و کارگری مانند خباطان، بقالان، پرازان و امثال آنها بودند. (همان صص ۱۱۴)

پس از این مقدمهٔ نسبتاً مفصل به تبیین سخنان مولوی درمورد

عمل و پاداش می‌پردازیم و ببینیم که سببستان خود مولوی در بهبود اوضاع اجتماعی و فرهنگی جامعهٔ ما سومند افتد.

ادامه دارد

آمد ز خیمه‌گاه برون، سخت بی‌قرار
مانند قرص ماه، ولی غرق در غبار
می‌ریخت سیل اشک، ز رخسارِ اسطر، وای!
خون رنگ دیدگان زن مضطرب است، وای!
می‌ریخت، رود خون، زن مرکب و سوار
«آهسته‌تر! شتاب مکن! ای پسراندرم!»
بوسم مگر گلوئ را تو اوقت کارزار
من زینم که عاشق تـسو بودم، دروغ
جانان من! ز خواهر خود چشم برمدار!
یک لحظه صبرکن که بوسم گلوئ تو
لختی خود را بده، مرکب خود را نگاه دارا...»
آمد فرود و روی به او کرد و ایستاد
شد حلقه، درد گردن او، دست آن نگار
بوسید، با تمام امیدش، گلوئ او
آنجا که خورد ضربت شمشیر جان آیدار
رفت آن سوار، خسته، سوی دشمنان خود
بر روی خاک، خواهر او، ماند بی‌قرار
گم شد، میان گرد و غباری که راه داشت
و نـسـد میان همهـم، آن ناله‌های زار
و ز دور، چشم اهل حرم سوی زینب است
اما نگاه زینب لب نشسته، سوی یار
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!
یک لحظه، اسب ماند زره، خسته و خموش
عاقبت اندر رسی در آب پاک
دستان اسـب، بی‌حرکت مانده بر زمین
دستان کودکی است به دورش، پر از خروش
... بابا! بایستا! دختر تو... من... سـکینه‌ام!
بابا! نگاه کن! مرو ای جان من! مکوش!
تو پرکنشی بسوی خدا چون، سروش‌ها
ما مانده‌ایم و دشت پر از این همه وحوش
از اسب خود پیاده شو! ای نازنین پدر!
آغوش خود گشای بروی من!ای سروش!
بابا نگاه کن به سـرم... وای معجزم...
وین پای زر ز زخم، زمن برده تاب و هوش
بابا ترا... ببین! از این مره،
پایش هجر خویش مرتجان، بجای نوش...
آمد فرود و روی زمین، خسته‌جان، نشست
لب‌ها خموش بود دلش پر خروش و جوش
با دست خود نوازش آن سـروزان کرد
دستی که بود دست خدا، رایت سروش
بوسید و خاست تا برود، دختر ایستاد
و ز بوسه گشت آن رخ و آن دیده سروش‌خ
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!
... اما عمو! مگر نه برادر، برادر است؟!
... وصیتی نه پدر کرده تو بر است
بازوی من ببینست به عهدی که بستم
جان فدا کند کم برهت، این مقدر است
من قاسم که قسمت من شد وصال دوست
این مرگ نیست، مرگ بدستم مسخر است
گر از تمام هستی گم‌چیز که بد
هستی تو بی‌گسست؟ به «بودهٔ منوز است
دفع خطر ز قبله ایمن مرام ماست
این ایست آنچه ستّ زهای اطهر است
بگذار تا که بگذرم از خویش‌ای امام!
این است آن صراط که تا حیّ داور است
بگذار تا به لُجه خون دستم و پا زتم
کین عهد سرخ، عهد من و آل حیدر است
معشوق من! سـلـله خاتما! نگار کن!
دنیا کجا به یک نظر تو برابر است
ای عشق بهای بعثت و ای جلوه‌گاه عشق
در راه تو فدا کنم این جان که در بر است...»
قاسم گذشت و رفت و به قلب سپاه زد
خونش هنوز بر رخ خورشید خوار است
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!

آمد زخیمه‌گاه ولی اصغرش کجاست؟!
صد تازیانه خورده بر او، همسرش کجاست؟!
خون رنگ دیدگان زن مضطرب است، وای!
آشفته، سر به دشت و بیابان گذاشته
آخرکجاست همسرش؟! دخترش کجاست؟!
آتـش گرفته خیمه او همچو کوه دره
آتـش کشد زبانه، خدا! یاورش کجاست؟!
مردی زخیل دشمن او چنگ می‌زند
بر گوش و گوشواره او، یاورش کجاست؟!

کلثم با خیال خودش، حرف می‌زند
از روز پیر مالل خودش، حرف می‌زند
گاهی نـگاه پـر افـسـق دور می‌کند
بی‌ارب دوالجلال خودش، حرف می‌زند
«یارب چه‌شورشی است که افتاده‌در وجود؟!...»
آشفته از سؤال خودش، حرف می‌زند
«آیا به خواب می‌نگرم روز حشر را؟!...»
از حشر... از مجال خودش، حرف می‌زند
«ای کاش خواب باشم و بیدار می‌شوم...»
از خواب... از خیال خودش، حرف می‌زند

شکسته‌ترین سرو باغ عشق

این جنگ‌نست! این همه‌حشت که دیده‌است؟
یارب کجاست لشکر او؟ سنگ‌ترش کجاست؟!
خون می‌چکد زپای پسر از آبله، دروغ
آغوش خود گشای بروی من!ای سروش!
بابا نگاه کن به سـرم... وای معجزم...
وین پای زر ز زخم، زمن برده تاب و هوش
بابا ترا... ببین! از این مره،
پایش هجر خویش مرتجان، بجای نوش...
آمد فرود و روی زمین، خسته‌جان، نشست
لب‌ها خموش بود دلش پر خروش و جوش
با دست خود نوازش آن سـروزان کرد
دستی که بود دست خدا، رایت سروش
بوسید و خاست تا برود، دختر ایستاد
و ز بوسه گشت آن رخ و آن دیده سروش‌خ
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز زحاده‌تر آگاهتر کنید!
اکبر درست مثل محمد ننگه کرد
هر سیده دید چهره او، اشتباه کرد
«بابا اجازه تا که دهم جـان براه تو
نفرین بر این سپاه که ایشان گناه کرد...»
بابا اجازه داد ولی با دریغ و درد
بازوی من ببینست به عهدی که بستم
یک لحظه یک نگاه بر آن روی ماه کرد
«آهسته‌تر برو! پـسـرم تا ببینمت...»
آهسته رفت اکبر و ز سوی سوزی راه کرد
هرکس دلش بشه یاد پیمبر که می‌طیبد
این است آن صراط که تا حیّ داور است
بگذار تا به لُجه خون دستم و پا زتم
کین عهد سرخ، عهد من و آل حیدر است
معشوق من! سـلـله خاتما! نگار کن!
دنیا کجا به یک نظر تو برابر است
ای عشق بهای بعثت و ای جلوه‌گاه عشق
در راه تو فدا کنم این جان که در بر است...»
قاسم گذشت و رفت و به قلب سپاه زد
خونش هنوز بر رخ خورشید خوار است
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!

شادکامی و سعادت در تفکر ایرانی

شادکامی و سعادت در تفکر ایرانی

گفتگو با دکتر پرویز عباسی داکانی نغمه پروان بخش اول

اشاره: مطلب پیش رو حاصل گفتگوی است با دکتر داکانی، شاعر، پژوهشگر و مدرس دانشگاه، به باب دیدگاه‌اندیشندانی ایرانی از شادکامی و تلقی ایشان از شادمانی. در ادامهٔ این جلسه آثار متعدد استاد داکانی، اشعار و این دو کتاب کافی است: اشمن من، پژوهشی درباره زندگی مولانا و ارتباط عرفانی او با شمس تبریزی، و «هزار منزل عشق»، در باره زندگی، افکار و آثار خواجه عبدالله اشکری. متن کامل این گفتگو بیشتر در ماهنامه «اطلاعات حکمت و معرفت» (ش ۱۱۴) به چاپ رسیده است.

با در نظر گرفتن موضوع **سعادت و شادکامی، بفرمایید اندیشمندان ایرانی شادی و شادمانی را چگونه توصیف می‌کنند؟**

است کلامدیشمندان ما میان شادمانی تن انسان و شادمانی روح او قائل شده و زمـین تن را دو یا یکدیگر با ملزم به شرایط خاصی کرده‌اند. انسان دارای دو دسته نیاز است که او را به جسم و روحش معطوف می‌سازند و بین اینها عالم سومی نیز وجود دارد و تعامل این سه در نهایت به مسأله ایجاد تعادل فی مابین منتج می‌شود. شاید شادمانی در این تعادل باشد. و از این روست که گروهی چنین تعریفی از شادکامی می‌کنند: «تعادل میان نیازهای مادی و معنوی». بعضی نیز معتقدند هر چقدر بیشتر جنبه‌های مادی وجود خویش را کاهش دهیم و بر جنبه‌های معنوی یا روحانی آن بیفزاییم، بیشتر به سوی شادکامی می‌رویم؛ «خدا شادی این غم به دو فکر عمده‌ای است که در فرهنگ ایرانی درباره شادکامی دیده می‌شود.

الیه در کنار اینها حالات دیگری نیز برای شـادکامی متصور شده است؛ مانند آنچه سعدی با مضمون شاد بودن با

***شادکامی مد نظر عارف در وصالی ربانی رخ می‌دهد که یـر اـو اولیای کامل محتمل است. آنها**

از شادکامی مطلق سخن می‌گویند؛ ولی در مورد انسانهای عادی، شـادی فقط می‌تواند به صورت نسبی مطرح باشد. عرفا فـاـین آزادی را با مرگ‌اندیشی

نیز مرتبط می‌سازند

شادی دیگران در بیت معروفش «درون فرومندگان شاد کن...» عنوان می‌کند و به پیشنهاد مسیحی این شادی دیگران شاد بودن، یعنی در واقع خودپرستانه شادی را نجستن، که تولستوی آن را در زمان مرگ ایوان ایلیچ» در نهایت به این صورت بیان می‌کرد که چه چیز می‌تواند زندگی را که سرانجامی جز مرگ ندارد شادکام سازد؟

نظر درکیاری رازی، فیلسوف بزرگ ما بر این است که اساساً شادی مدام باشد، دیگر شادی نیست. زینت درک ما در تفاوت بین لحظات است. اگر همه لحظات به یک شکل باشند چگونه بین آنها تفاوت می‌گذاریم؟ به مفهوم ما مفهوم مخالف خود است. شادی در زمانی ادراک می‌کم که جز شادی نیز وجود داشته باشد. اگر همه لحظات انسان بر یک منوال بگذرد، چگونه می‌توان میان آنها تفاوت گذاشت؟ تمایز از دیگرسازی و غیرت پدید می‌آید؛ بنابراین شادی و هر مفهوم این چنینی، در مقابل مفهومی غیر خود، مفهوم متقابل است که معنا می‌شود. پس باید این مفهوم متقابل را قدر دانست.

از بیانات شما به اینجا خواهیم رسید که شادمانی ممکن است

نظرها و اندیشه‌ها

آنک حسین! بر تن او بی‌شمار تیر...
بر دست و پا و سینه آن گلعدار، تیر
از ضرب سنگ بود که پیشانی‌ش شکست
آمد فرود پـر دل آن داغدار، تیر
مانند خاریشت - چو نیر واژگونه شد -
در فتکنجه فـتـاد و برآمد هزار تیر
شمر از کمین بر آمد و شمشیر بر آید
بـا چـکـمـه زد، در هر طرف او کنار، تیر
او را به سینه، روی زمین، لحظاتی کشاند،
ناگه شکست در تن او، صد هزار تیر



دکتر محمد حسن زورق

شمشیر بر گلوئ حسین می‌کشید و ریخت
خونش بروی خنجر و بر بی‌شمار تیر
سر بر ستان برد و بر خاک، جسم پاک
یک لحظه شد زماـتم او، بی‌قرار تیر
خون گریه کرد، بر تن او تا فرو نشست
در خود شکست از غم آن گلعدار تیر
تا هست روزگار، کشد گریه علفمه
تا خود شکست برآمد ز زحار تیر
خون می‌چکد، ز دیده هر جان شکار تیر
هر چند سـر شکسته برآمد ز کارزار تیر
اـفـا کـنـد به ویدـن او افتخار تیر
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!
بروند سبب کوفه اسیران کرایا
مانندند روی خـاک شـهـیدان کرایا
رفتند عاشقانه به دیدار کردگار
در خـون تشـنگان یـابـسان کرایا
تاریخ تا به روز قیامت، گرفته است
نامـنـ ز داغ شـام غـریـبان کرایا
گیسوی زینب است در آن روز پر دروغ
مانند روزگار پـریشـان کرایا
می‌آید از کرانه دریا، صدای آب
تر می‌شود دو دیده گریان کرایا
چندین سر است بر سر نی‌های خونچکان
بـا کاروان خـیـل اسـیران کرایا
لـبـخـند فتح، بر لب آن کفر یـشـگان
همراه اشـک چـشم یـبـیمان کرایا
نفرین و ننگ بر سـتم دودمان کفر
خامـش مباد! سـینـه سـوزان کرایا
هـر بوته خار، شـاهد پای برهنه بود
پـریشـد ز ناله دشت هـراسان کرایا
افسانه نیست آنچه روایت کنم، دروغ
این است سرگزشت غریبان کرایا
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!

«بابا! بیـسا...»
گرفته زسان کودک نزار
یک لحظه شد خرابه بر از ناله‌های زار
... بابا! بیـسا! گرفته دل من بر تو!
بابا بـیـگـسر در بخود طفلـ بی‌قرا!
بابا بیـسا بـگـیر مـرا در بـر و بـر،
زین شهر پر از دشمن و این خلق بی‌تبار
بابا چرا ایـمـسـدای؟ دیر کـرـده‌ای؟
بـسـری مرا ز یاد مـگـربای یـگانـه یار؟
از بـسـکه تـازـیـانه زده دشمن تو، هست
همچون بـنـقـشه زار تنم... این تن نزار...!
ناگه شد خرابه پر از شیون و خروش
ناید شـهر شـام چـنان جـمـع داغدار
برودت تا خرابه سـر خـون فـشان او
با پوششی بروی طبق سوی طفل زار
پوشش کنار رفت و سر خون فشان نمود
ناگه خرابه را همه شـیـون... همه شـعـار...!
سر را گرفت در بر و نالید تا که گشت
غرق غـزا و درد همه شـهر و شـام تار
ناگه شد خموش و بر آمد همه خروش:
«کودک زتاب رفته؟ و یا رفته زین دیار...»

یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!
بیک محرم است که از راه می‌رسد
پیغام نینواست که ناگاه می‌رسد
گویند ز شرح حال اسیران کرایا
هنگامه مصیبت جانکاه می‌رسد
تصویری از حدیث غم کشتگان عشق
در قـاب یک روایت کوتاه می‌رسد
زینب ز هفت صفت مصیبت عبور کرد
تـسا بر مـزار فاطمه، از راه می‌رسد
بعد از هزار بادیه داغ و دریغ و درد
ایـنـک به شـهر و کوچـه دلخواه می‌رسد
«زینب کجاست؟» همسر او می‌کند ستوال
«پس کن ز راه بادیه آن راه می‌رسد...»
«هن زینم شکسته‌ترین سرو باغ عشق
گـسـر قـامـت خـیمـه و کـوتـه می‌رسد...»
در راه عشق رخصت چون و چرا نبود
هـرـدم اگر مصیبت جانکاه می‌رسد!
بـساور نمی‌کنی به رخ من نظاره کن!
بـسا روی زده رخ غم راه می‌رسد
پیغام نینواست همین ناله‌های زار
کـز نای من به مردم آگاه می‌رسد...»
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!
ای ساقیان دادا جهان تشنه‌تر شده است!
درد و دریغ و داغ، و دیر بیشتر شده است
خون می‌چکد ز دیده دلکـشـگان خـاک
آتـش ز چار سـوی زمـین، شـعـله ور شده است
سـر می‌برند دِنام خـدا بر زبـانـشان!
بـریـاهـا کـجـا رنـم تـوزیر، بر شـلـده است
بـسا نام دین به قامت دین زخم می‌زند!
بـسـبـجـهـا زخون دل و دیده‌تر شده است!
نـامـوس خـلق را به اسـارت برنـدا...!
گویی جهاد، پرده هر پرده در شده است!
حـمـص و حـلب در آتـش خـون، دـست و پا زدنـد
مـعـر و غـر، مـر و مـر و و خطـر شـده است!
از کـریـلا و کـوفـه و بـغـداد، مـیـرـسـد،
فـریـاد «یا حـسـین» که تا عـرش، بر شـده است!
صـد ناله از هزار طرف میرسد به گوش،
دنیـا بر غـریـو فـغان و شـرر شـده است!
گویی که سـر نـوشـت بشـر، با هـزار حـبـف،
پـامـال خـشـم قـلدـر یـادگـر شـده است!
ایمان و عشق و عاطفه را سر بریده اند،
در خـون عـدل و داد، زمـین غوطـه ور شـده است!
یاران محرم است همه نوحه سر کنید!
تاریخ را ز واقعه آگاهتر کنید!
۹۴/۰۷/۲۲ - مشهد ، دوم ماه محرم

طور نسبی هم این امکان را به ما نمی‌دهد؛ زیرا ما از فیزیک بدانمان هم صادر نمی‌توانیم رهایی یابیم. از قید مرگ از نی‌توانیم رهایی یابیم، پس فقط می‌توانیم در محدوده‌ای حرکت کنیم. بنابراین شادکامی ما از آغاز محدود است. اما شادکامی مد نظر عارف در وصالی ربانی رخ می‌دهد که برای اولیای کامل محتمل است. آنها از شادکامی مطلق سخن می‌گویند؛ ولی در مورد انسانهای عادی و حتی اولیای غیر کامل، شادی فقط می‌تواند به صورت نسبی مطرح باشد. عرفا این آزادی را در مرگ‌اندیشی نیز مرتبط به دست زدن، در میان معضلمان ما هایدگر یا ابن یحیث را به طور جدی مطرح می‌کند. اگر مرگ نبود، ما تاجار بودیم به این خود بودن اصل‌مان ادامه دهیم، «خود اصل» و «خود غیر اصل» عین کلماتی است برای هایدگر در این بحث از آن استفاده می‌کند.

پس مرگ‌اندیشی به نوعی جزء لازم فعلیت‌بخش شادکامی است. در حقیقت اندیشیدن به مرگ با زندگی چه کاری انجام می‌دهد؟

در واقع این اندیشیدنی است که زندگی را از حالت «از خودبیگانگی» یا درمی‌آورد و به سوی نوعی «با خودبیگانگی» مسوق می‌دهد، و ممکن است ما این دو وضعیت را بنیادی بدانیم؛ وضعیت «غیر اصل»، یعنی از «خود بیگانه» و وضعیت «اصل»، یعنی «با خودبیگانه». عرفان ما تکاپویی است در این مسیر از خودبیگانگی به با خودبیگانگی، و سـال حـال این است که ما به چه میزانی در این میان می‌رویم؟

اگر مرگ نهایی را مرگ بدانیم، پس هنگامی که کسی از این مرز عبور کند، گمان می‌کنیم همه این مسائل برایش حل شده است، به قول هایدگر، مشکل این است که «عدم» در هر لحظه می‌تواند زیر پای زندگی ما را بکشد. از سوی دیگر، ما باید باشیم تا بتوانیم شادمان باشیم؛ پس می‌توان نتیجه گرفت «بودن» مقدم بر شادمانی است، و هر لحظه این بودن می‌تواند بنیانی چون عدم داشته باشد. اما اگر معنای مرگ برای ما تغییر کند، معنای زندگی نیز برامین تغییرخواهد کرد و به قول سهراب سپهری: «اگر مرگ نبود، دست ما همواره در پی چیزی می‌گشت!؛ هایدگر نیز بر این باور است که اگر مرگ نبود، تاجار بودیم به این از خود بیگانگی تا ابد ادامه دهیم». در برابر مرگ است که ما جرأت می‌گیریم، از خود (گوئنگی خود) را پیدا می‌کنیم، در نتیجه به نظر می‌رسد سرنوشت عارفی همه اجزای آن را جمله شادکامی را با مرگ مرتبط می‌کنند. از این رو اگر مسأله مرگ برای ما حل شود، مسأله زندگی نیز برامین حل خواهد شد.

مثال طوطی و بازگزان صدقایی از وضعیت ما انسانها در این دنیاست. طوطی به خاطر خوشامد دیگرگانی که به تماشاایش می‌نشیند، در قفس است؛ همانند خود ما که به خوشامد دیگران زیستن سبب از برندن خردمان می‌شود. به سه قول فریدون «ایـتـدا بسـازی را یاد می‌گیریم، بازودی چنان ماهر می‌شویم که هم خود و هم دیگران از بازی ما راضی می‌شوند؛ اما معنای حقیقی آن است که ما کم کم خود خود می‌کنیم». برخی آفتدر این بازی برایشان عبودیت می‌شود که به فردی صنعتی و ساختگی بدل خواهند شد. در حقیقت برایش طوطی از طوطی‌ها از قفس، پرسش خود ماست. پرسش طوطیان به پرسش او واکست است. عملی، مرگ، که اشاره به مطلب اصلی عارف دانا مبنی بر اینکه «کسی زندگی را درک می‌کند که مرگ را درک کرده باشد». صادق هدایت این باره می‌گوید: «تویی که هر لحظه شهیر مرگ بر سر و صورت نخورده، چه می‌فهمی چه می‌گویم!»

برویری مرگ ایستادن کار هر کسی نیست و این «شعاعت» را می‌باید، جغاعتی که از دست هر سینه است نیست. من شخصاً در بحث، هکلی فکر می‌کنم، یعنی معتقد هر بحثی در یک مجموعه و یک طیف معنی می‌دهد و هر عنصری به تنهایی معنی ندارد. این مجموعه در کل به نام سرو است، انسان با جهانش، با روابلش... متأسفانه گاهی از روی فراموشی روابط انسانها را صرفاً فلفی می‌بینیم و غافل می‌مانیم از اینکه یک رابطه‌ای دارای اصولی معینی و برابری‌های عمودی در عرفان وجود دارد که عرفا به این رابطه افق می‌دهند. انسانا اگر این رابطه کامل را ادراک کنند، برایشان سوزمندتر از هر چیزی خواهد بود. اگر در نوع نگاه امکان‌ناخود در نظر گرفته شود، مسائل بسیار متفاوت خواهد بود. سپهری نوع نگاه چشم را به زیبایی بیان می‌کند: «هیچ چشمی اشتباهه به زمین خیره نبود/ هیچ کس زانچه‌ای را سر یک مزرعه جدی نگرفت/

ادامه دارد

الفصلین« اینجا الگوی جهان را مانند یک چاهسار تجسم می‌کند: انسان در چاه است، اما در نهایت از آن بیرون خواهد آمد. چگونه می‌توان در این جهان به شادکامی رسید؟ اصلاً آیا شادکامی می‌تواند غیر از بیرون آمدن از این چاهسار مسأله شود؟ پیامبر(ص) می‌رساند: «الدنیا سجن المومن»، شما در این دنیا حکم زندانی را دارید. شادی این دنیا یک شادی طفلانه است؛ اما بیرون آمدن از آن شادی دیگری است. زمانی که از این چاه یا غار بیرون می‌آییم، در ابتدا احتمالاً با سختی مواجهیم، پس از گذشت از تاریکی و حرکت به سمت روشنائی، نور چشممان را می‌آزارد. البته لازم به ذکر است که حرکت معکوس آن یعنی حرکت از نور به سمت تاریکی نیز مشکلاتی در پی دارد و چشم در آنجا هم ابتدا قادر به دیدن چیزی نیست. عارف ضمن اشاره به ایه «**واصْطَبُوا بِحِلِّ اَلفِ جَمِیعا**» می‌گوید:

تـسو درون چاه رفتـستی ز کاخ
چـه گـنـه دارـد جـهـانـهای فراخ؟
مر رسن را نیست جرئی ای عنود

چون تو را سودای سربلا نبود
شادکامی به سن روح بستگی دارد، و هر سن روح شادکامی خود را دارد. حکایت است که اسکندر به قیرستانی رفته بود که همه قیرهایش افراد کم‌سن و سالی بودند و پس از پرسش متوجه شد آنچه بر سنگ قیرها شده، نه سن بدن یا تن که سن روح است.

اگر این گونه باشد عرفا به رابطه مستقیم بین معای زندگی و شادکامی؛ فـاـنـلـتـد؛ اما برخی دقیقاً برعکس، فـاـنـلـتـد که شادکامی با منسای زندگی رابطه معکوس دارد، یعنی به عبارتی یک زندگی معنادار نی‌تواند خیلی شاد باشد.

عرفای ما عکس این قضیه را بیان می‌کنند و معتقدند هرچه معنا را بهتر درک کنیم، شادکامی بیشتر است. تقریباً در اینجا کار همه عرفای ما این یک عیدیه مشهور است که هرچه در معنا رشد داشته باشیم، شادمانی بیشتر می‌شود. اما نکته‌ای که نباید از آن غفلت کرد همان تقسیم‌بندی تن و روح است؛ یعنی باید در نظر داشت که شادی روح برابر دشواری تن است. و می‌توان گفت ما در لحظه‌های معنوی خویش، خود به خود از لحظه‌های مادی‌مان فارغ می‌شویم. اینستا سنا جالبی می‌زند: شمس‌الغایی را بسیار دوست دارید، به طوری که از خوردنش مثلذد خواهید شد، در عین حال از انجام یک بازی فکری مثل شطرنج نیز لذت می‌برید و آن هم به شما احساس شادی می‌دهد. این کار برای شما این موقعیت ایجاد می‌شود که مجبور به انتخاب بین یکی از این دو می‌شوید. در اینجا اگر ارضای معنوی و فکری شما غالب باشد، یعنی در مرتبه روح باشید، به بازی ادامه می‌دهید و ارضای جسمی

♦♦♦

*** شادی این دنیا یک شادی کودکانه است؛ اما بیرون آمدن از آن شادی دیگری است. زمانی که از این چاه یا غار بیرون می‌آییم، در ابتدا احتمالاً با سختی مواجهیم. حرکت معکوس سخن نیز مشکلاتی در پی دارد. شادکامی به سن روح بستگی دارد، و هر سن روح شادکامی خود را دارد**

♦♦♦

خود را به پس از بازی موقوف می‌کنند؛ اما اگر کسی در مرتبه تن باشد، این دیگری را انتخاب می‌کند. اساس کار متفکران ما این است که ابتدا مرتب‌های را که شـادای در آن صحبت می‌شود، مشخص کنند.
♦♦♦
به تقسیم‌بندی تن و روح و مقوله سن تقویم روح، بدین معنا که به لحاظ روحانی در چه مرتب‌های قرار گرفته‌ایم، چه شرایطی لازم است تا شادکامی محقق گردد؟
اگر این گونه نگاه کنیم، هرچه در همین حالت در فرهنگ ایرانی به‌خصوص در فرهنگ عرفای ما مفهوم شادکامی به دو شکل شادکامی «مطلق» و «نسبی» لحاظ شده است. شادکامی مطلق در واقع امری است که محتمل است، اما در اینجا مفهومی وجود دارد که با شادکامی ارتباط می‌یابد و آن «آزادی» است. اگر می‌خواهید شرایط شادکامی محقق شود، باید با «آزادی» می‌کنسد. این عربی به‌خوبی در باب این مطلب بحث می‌کند که در فقدان آزادی، سعادت و شادکامی اصلاً معنایی ندارد. عارف ما به عنوان بشر نتخندید بدانمان هستیم، آیا این نتخندید بودن شرایط بشری امکان آزادی حقیقی را به ما می‌دهد؟ حتی به

بدین صورت به این موضوع اشاره می‌شود: «ثم رددناه اسفل



باز این چه شورش است که در خلق عالم است
باز این چه نوحه و چه عزا و چه ماتم است
(محتشم کاشانی)

برش هایی از خاطرات کودکی عزاداری در کنار پدر

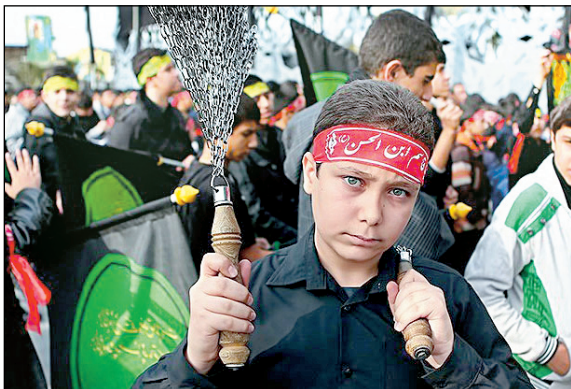
۴ | رضا رفیع

محرم و ادب سوگواری آقا جان

تا محرم می شود...

هر چه سوز و هر چه آه و هر چه درد و هر چه داغ
تا محرم می شود، با سینه محرم می شود...
...هر طرف چون دست عباس از نوای روضه ای
عاشقی بر خاک می افتد، سری خم می شود
برنجیزد تشنه لب ای کاش نسوزادی ز خواب
ناله از گهواره تا خیزد، محرم می شود
این رستخیز عام...

از در و دیوار شهر، پرچم نوشته های عاشورایی روییده است. «هر که فکرت نکند، نقش بود بر دیوار». بر روی یکی از پارچه های آویخته بر شبستان مسجد جامع شهر، شعر دلنشینی توجهم را جلب می کند که این روز و شب های داغدار، در خیلی از کوچه پسکوچه ها و خیابان های سطح شهر دیده ام.



باز این چه شورش است که در خلق عالم است
باز این چه نوحه و چه عزا و چه ماتم است
می گویم: آقا جان، این شعر از کیست که این قدر در همه جا به چشم می خورد؟ از آشنایان سردهسته هیات است؟!...

آقا جان عباي زیر بغلش را با دستش جا به جا می کند و با تبسم می گوید: پسر، شاعر این شعر در قرن دهم زندگی می کرده است. یک عاشق اهل بیت که شغلش بزازی و پارچه بافی بوده است. او پارتی و آشنایش بزرگتر و بزرگوارتر از این حرفهاست. عشق او به امام حسین (ع) باعث سرایش یک ترکیب بند دوازده بندی شد که نام او را بر بلندای مرثیه سرایی فارسی قرار داد.

شعر بلند و پر محتوای او چون از دل نشأت گرفته بود، چنان در دلهای عاشقان ابعاد الله نشست و نفوذ کرد که بسیاری از آن استقبال کردند و بیت بیت آن را بر کاغذها و پارچه های سیاه محرم نوشتند تا برای همیشه نماد و نشان محرم و عاشورای حسینی باشد.

می گویم: آقا جان، الآن که رقتیم هیأت و خواستید بخوانید، از همین شعر محتشم می خوانید؟... خیلی دوست دارم باز هم بشنوم.

نوازشم می کند و می گوید: قربان پسر، بشوم من که این قدر کنجکاو و خوب است. چشم، می خوانم. ببین عشق امام حسین با محتشم و شعر محتشم با دلهای عاشقان حسین چه کرده که دل تو نیز در بند و گرفتار است. پسر، سعی کن این مجالس و این شعرها بهانه ای باشد که با اندیشه ها و اخلاق و رفتار الهی و انسانی این خانواده آشنا بشوی.

این خانواده به گریه ما نیازی ندارند، این ما هستیم که برای پالایش رفتار و گفتار خود به آنها نیازمندیم. باید اخلاق حسینی در زندگی ما حضور داشته باشد. در خانه مان، در خیابانمان، در اداره مان، در ترافیک شهرمان. در مردمان، در مدیرانمان، در تمامی کشورمان. در همه جا و در هر زمان و مکان. باید آزاده باشیم و با ایمان. باید با ادب باشیم و مهربان. باید راستگو باشیم و دشمن دروغگو. باید یاریگر مظلومان باشیم و یتیمان. باید همسایه دار باشیم و با اخلاق. باید... باید... باید... باید... و صدای آقا جان دیگر به گوشم نمی رسد.

به هیأت ابو الفضلی رسیده بودیم و دوستان و آشنایان، بر گرد آقا جان حلقه زده بودند و احوالپرسی می کردند. صدای واعظی هم از داخل هیأت شنیده می شد. آقا جان به یکی از بزرگان هیأت گفت که وقتی من می خوانم، نمی خواهم بلندگوهای بیرون هیأت روشن باشند، همان داخل کافی است. شاید همسایه های اطراف من مرضی داشته باشند و راضی نباشند.

بقیه در صفحه ۷

می گویم: آقا جان، اینها چرا به سر و سینه می زنند؟
پدرم دست نوازشش را بر سر پسر خردسالش می کشد و می گوید:
پسر، سالها پیش، آن قدیمترها، یک آقای خوب و نورانی بود که که او را به جرم دفاع از خوبی ها و روشنائی ها مظلومانه همراه با خانواده اش شهیدش کردند. در یک ظهر داغ در روز عاشورا! یعنی عاشور محرم، دهمین روز محرم... حتی به طفل خردسالش هم رحم نکردند وقتی که او را پیش سپاه جهل و تاریکی بر روی دست گرفت و برایش اندکی آب خواست...
بلبل می برگ گلی خوشرنگ در منقار داشت
واندر آن برگ و نوا صد ناله های زار داشت

زنجیر زنان هیأت حسینی شهر - به اصطلاح ولایت ما خراسان - به شور آمده اند. یکوب بر سر و پشت خود زنجیر می زنند و هم آوا با روضه خوان، جوش می آورند. هنوز کلماتی کمرنگ - چه می گویم؟... بسیار پررنگ - از آنچه می خواندند را به یاد می آورم:
ای اهل حرم، میر و علمدار نیامد
سقای حسین، سید و سالار نیامد
علمدار نیامد...
سپهدار نیامد...
.....

.....
پدر که خود فرهنگی است ولی صدای رسایش در جمع دوستان و خویشان، مرثیه خوان عاشورا هم هست و لحظاتی پیش در حسینیه ای به نام نخل، به آواز و به آهنگ زیبایش برای سینه زنان خوانده است؛ با پیراهن مشکی در خیابان فردوسی شهر مان به تماشای جوش و خروش زنجیر زنان ایستاده است؛ در آستانه کاروانسرای حاجی امین که سالهاست ایستگاه توقف هیأت های عزاداری است. پدر عبايش را تا کرده و زیر بغلش گرفته است. می نگرد و می گریه. اشک بر محاسن سفیدش، مثل قطرات باران بر گونه های گلبرگ است. من هم کودکانه اشک می ریزم....

نفس زنان از خواب می پر. وای خدای من، همه چیز خواب و رؤیا بوده است. مرور خاطرات کودکی بوده است. پدر سالهاست که به آسمان کوچ کرده. در ایام سوگواری سالار شهیدان. او ما را با عشق حسین آشنا کرد و خود رفت. حسینی زندگی کرد و رفت. ذره ای حق کسی را نخورد. یک کارمند بازنشسته آموزش و پرورش که صدایش را هم وقف سیدالشهدا (ع) کرده بود. او طوری



زندگی کرد و رفت که رویش بشود در چشمان فرزند رسول خدا و زهرای اطهر نگاه کند...
.....

صدای یک پیامک مرا از خواب بیدار می کند. هنگام اذان صبح است. صبح اول محرم. پیامک را باز می کنم. دوست شاعر و ادیب «افشین علا» است. با همان طبع لطیف و اعتقاد صادقش، دقایقی پیش، با شعری غمگانه به پیشواز صبح اول ماه محرم رفته است. پیش از آن که صبح اول محرم طلوع کند... مکن ای صبح طلوع!

با چشمی اشک آلود، چند بیتی از شعر پر حس و حالش را زمزمه می کنم: تا محرم می شود، دلها پر از غم می شود
شادمانی می رود، هنگام ماتم می شود

در انتقاد از صدا و سیما در خصوص پخش برخی از آثار مراثی خوانی موسیقی مذهبی و سوگواری



این نوشتار را با مطلب ارزشمندی از جناب آقای علی رضا امینی آغاز می کنیم. علی رضا امینی، موسیقیدان، پژوهشگر و فعال سرشناس رسانه ای، در یادداشت مرحمتی خود به نگارنده، تحت عنوان «طلا و مطلا»، مطالب و مباحث بسیار تأمل برانگیزی را عنوان داشته است: «اصالت و وجهات دو عنصر واجب الوجود در عناصر فرهنگ ملی هر قوم است که از دیرباز ایرانیان و حتی شرفریان آموخته اند هر اصلی را و وجه بداند و هر وجهی را اصل بخوانند و از این روست که هر مطاعی در سطوح عامیانه با برخورداری یا عدم برخورداری از دو عنصر اصالت و وجهات به راحتی نزول می یابد و عامه پسند شده و تاریخ مصرف می گیرد و یا اوج گرفته به گستره هنر کلاسیک می پیوندد و برای همیشه این قوم میراث داری می شود.

در گذر تاریخ، یکی از بنیادی ترین هنرهای مردمی، بیان وقایع مذهبی و اسطوره پردازی شخصیت های والای دینی برای تربیت نسل ها بوده است که این هنر با دارا بودن این حساسیت همیشه در بوته نقد و نظر جوشیده و عطر این تبخیر گاهی بینی ازرده و گاهی



روح نواخته است. مداحی یا مرثیه خوانی که یکی از بنیادی ترین شاخه های بیان وقایع مذهبی است، به ویژه در همزمانی با ماههای محرم و صفر که اوج تعالی بروز این هنر محسوب می شود، از گذشته تا امروز دستخوش هیجاناتی شده است که بیشتر عاملان و راویان این هنر، مجرمین این جرم قبیله ای بوده اند و نتیجه اش سستی بسیاری از اعتقادات نسل امروز است که سنگینی این بار به دوش مردانی است که شاید قصد خدمت داشتند، نه تخریب. شیوه های بیان در وقایع مذهبی از گذشته، مبتنی بر مصادیق روانشناختی بوده است که همیشه استفاده از نغمات اصیل موسیقی فاخر مذهبی ایران و جاهتسی معنوی به مداحی ها و مراثی جاری در هیئات و تکایا و حسینیه ها می بخشید که منبری خوان ها همیشه از منادیان ایمان بودند و با یک نوای: طفل صغیری ز حسین (ع) گم شده ... پیر و جوان را منقلب می کردند و آنچنان پرورشی دینی برای اخلاق حاضرین ایجاد می نمودند که در تمام لحظات زندگی، کربلایی بمانند. اصول مذهبی خوانی و مدح و مداحی از قدیم در دست اهل هنر چنان ارزشمند بوده که مرحوم غلامحسین بنان در کارنامه هنری اش، مفتخر به شاگردی ضیاءالذکرین است و یا تاج اصفهانی مفتخر به شاگردی پدرش تاج الواعظین است که هر دو از مذهبسی خوانان و اهالی منبری خوانی بوده اند. پس اصالت در آواز اصیل ردیف موسیقی آوازی ایران و وجهات در بیان وقایع مذهبی و شرح مظلومیت های خاندان حضرت سیدالشهدا (ع)، دو رکن رکن اعتبار فنون صحیح بیان نغمات مذهبی به ویژه در واقعه عاشورا بوده است.

بقیه در صفحه ۴

تفسیر دکتر دینانی از «گلشن راز»



«گفتگو از: کریم فیضی ۱۲۲»

عرش و افلاک

* جالب است که شبستری، عرش الرحمان را بسیط می‌داند که در هر دو معنایش بی حد است و قلب را مرکز این بسیط می‌داند. عرش، دور دایره‌ای است که مرکز آن قلب بنده و جناب‌عالی است.

* در جوار و کنار هم قراردادن عرش و قلب، مباحث دلکشی و نازکی را پیش می‌آورد که نمونه‌اش، چرخیدن عرش در شبانه‌روز بر گرد دل است:

بر آید در شبان‌روزی کمابیش سراپای تو عرش، ای مرد درویش عرش و افلاک، در هر شبانه‌روز، یک دور فلکی پیرامون انسان می‌گردد و می‌چرخد. کار عرش، چرخیدن پیرامون انسان است. این نظر قدماست که مورد هجوم و تمسخر امروزی‌ها قرار گرفته است. گذشتگان را مسخره می‌کنند که: چه نادان بودند که زمین را مرکز عالم می‌دانستند. حالا معلوم شده است که زمین مرکز عالم نیست و اساساً جایگاهی در عالم ندارد و کوچک‌تر از آن است که مرکز عالم باشد. ما تا اینجا با این آقایان موافقیم، چون زمین مرکزی بر پایه هیئت بطلمیوس بوده و این هیئت، مدت‌هاست که باطل شده است، اما از سخن شبستری یک نکته دیگر معلوم می‌شود و آن این است که عرفا که از مرکزیت زمین حرف می‌زدند، منظورشان کره زمین نبود، بلکه از مرکزیت انسان حرف می‌زدند.

* و به عبارت دقیق‌تر: مرکزیت قلب. فکر می‌کنم در انسان مرکزی، قلب مرکزی هم نهفته است و شامل آن هم می‌شود. انسان هرکجا باشد، آنجا مرکز است. به همین جهت، زمین اگر هم مرکز بوده، به دلیل وجود انسان در زمین بوده است، نه به دلیل نظریه بطلمیوس که حالا روانه زیالهدان تاریخ شده است. مرکز عالم جایی است که انسان در آن ایستاده است.

* از جانب ملانصرالدین هم نقل شده است که یک روز ادعا کرد جایی که من ایستاده‌ام، مرکز عالم است!

او طنز می‌گفت و اضافه کرده بود که: اگر باور ندارید، متر بیاورید و اندازه‌گیری کنید! ما محل حضور انسان را مرکز عالم می‌دانیم، بدون نیاز به اندازه‌گیری، قلب انسان، مرکزی‌ترین کانون عالم امکان است.

* شبستری انسان مرکزی عالم را قبول دارد، البته با تأکید روی تناسب قلب و عرش. این موضوع در پرسش این بیت مشخص است:

از او در جنبش، اجسام مدور
چرا گشتند، یک ره نیک بنگر
مراد از اجسام مدور، افلاک هستند، چون در کره زمین اجسام مدور وجود ندارد، هرچند که خود زمین مدور است. به طور کلی، افلاک و کرات مدور هستند و حرکت دارند و تحت تأثیر جاذبه زمین دور می‌زنند. می‌گوید: اجسام در حرکت دوری هستند و مرتب می‌گردند. فکر کنید که اجسام چرا می‌چرخند و دور می‌زنند؟ مراد از حرکت دوری عالم چیست؟ به کجا می‌خواهد برسد؟ فرق حرکت مستقیم و حرکت مدور این است که حرکت مستقیم، موضع دارد و لسی در حرکت دوری، حرکت از همان جا که آغاز می‌شود، همان جا پایان پیدا می‌کند؟ پس غرض از حرکت دورانی چیست؟ شیخ محمود شبستری دنبال غرض حرکت‌های دورانی است و غایت را جستجو می‌کند.

ادامه دارد

شاید یگانه کتابی که سالیان سال است نویسندگان و ادیبان به شرح آن پرداخته‌اند و همچنان مورد کنش‌های فرهیختگان ادب می‌باشد، کتاب «مثنوی مولانا» است و همچنان پس از قرن‌ها از درگذشت مولانا، می‌توان به کشف رمز و رموز آن پرداخت و نگاهی تازه به آن داشت.

اخیراً کتاب تازه‌ای با نگاه به پیام مولانا از مثنوی معنوی، توسط انتشارات نارین رسانه، منتشر شده است که سرانجام آن، در مجموع شش کتاب خواهد بود. مجموعه‌ای که یکی از مریدان مولانا روایت کرده و شنونده خوش ذوقی هم آن‌ها را به قلم جان نوشته است تا مجموعه فوق شکل بگیرد.

رشید بهنام نویسنده این کتاب در مقدمه اثر خود می‌نویسد:

حضور مداوم در مراسم مولانا خوانی که سال‌هاست در منزل استاد امیر حسین شاه خلیلی برگزار می‌شود واسطه‌ای شد تا در نشست‌های رودرو با استاد، کتاب مثنوی معنوی مورد گفت و گو قرار گیرد، استاد به بیان شرح مثنوی می‌پرداخت و من هم به مکتوب کردن آن سخنان.

حاصل کار هم شش جلد کتاب با عنوان "پیام مولانا از مثنوی معنوی" خواهد بود. کتاب نخست "پیام مولانا از مثنوی معنوی" با عنوان "آیین زندگی" چنین آغاز می‌شود:

کتاب "مثنوی معنوی" کتاب شعر و داستان نیست، بلکه اثری به واقع معنوی است که انسان را در راستای رسیدن به دگرگونی‌های متعالی درونی، معراج روحی و تکامل، رهنمون می‌سازد.

راه پیش روی مولانا در پرتو فروغ مشعلی که خود آن عارف بزرگ در شاره‌ای با عنوان "مثنوی معنوی" روشن کرده شش شهر عشق را در شش دفتر مثنوی بسا هدایت و راهنمایی آن عالم ربانی طی طریق می‌کند و در شهر هفتم به قله کمال و تعالی و سعادت وصل می‌رسد و بدانیم که دفتر هفتم، نوشتنی و بیان کردنی نیست. مقام "شدن" و رسیدن است.

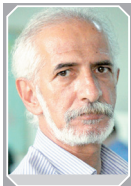
نویسنده در ادامه یادآور می‌شود: کتاب "مثنوی" شرح سفر روح است، از جایگاه رفیع وجودی انسان به سوی دامگه جهان ارض، از احسن تقویم به اسفل سافلین، سپس بیداری و خروج از این دخمه کیهانی و عروج تا بیکران وجود...

این کتاب در اصل، سرگذشت سفری است به درازای خلقت، سفر انسان از نیستان وجودش، فرو رفتن در تاریکی و سیاهی غفلت از خویش و اسارت در ظواهر جهان مجازی و ... سرانجام بیداری و بازگشت به خویشستن خویش.

مولانا نخستین کلام گهربار خود را در دفتر نخست کتاب، با "بشنو" آغاز می‌کند. با کلمه‌ای که تلنگری آگاهی بخش می‌شود و در قالب "نظم" با موضوع‌ها و مضامین گوناگون تا پایان دفتر ششم ادامه می‌یابد، تا انسان را با مفاهیم انسانی آشنا کرده و تا صعود به قله رفیع انسانیت سوق دهد.

بشنو این نی چون حکایت می‌کند... به

نگاهی به کتاب پیام مولانا از مثنوی معنوی آتش عشق است کاندر نی فتاد



محمد رضا جعفرزاده

حسی این جهان و مفاهیم آن، تمام "محتوا" را به ابتدال می‌کشاند و امکان درک درست از معنای حقیقی پیام مولانا را غیرممکن می‌سازد.

وقتی که مولانا می‌گوید "بشنو" یعنی در برابر پیام هستی، گشودگی وجود پیدا کن. از این من حقیر و منجمد شده بیرون بیا... تو خودت را از گوهره وجودت، از آن من حقیقی محروم کرده‌ای، در بند من‌های تحمیلی و خود ساخته که هیچ کدام حقیقت تو نیست، اسیر و گرفتار آمده‌ای، زمان و مکان و ذهنیت خودت این "من"‌ها را بر تو تحمیل کرده و تو نیز آنها را به عنوان حقیقت وجود خویش پذیرفته‌ای و خود را در قالب همین "من"‌ها تعریف می‌کنی.

تنها چیزی را که تسو حقیقت می‌پنداری، داده‌های حسی و مفاهیمی است که بر اساس این داده‌ها در ذهن تو شکل گرفته‌اند.

تو چشم و گوشت را به روی حقیقت بسته‌ای، بنابراین مولانا در شروع کتابی که می‌خواهد درهای جهان معنا و حقیقت را به روی تو باز کرده و سمت و سوی تو را از ظاهر به باطن بگرداند، فریاد بر می‌آورد که بشنو، یعنی "بشو" و این آوای هشدار دهنده مولانا است که همچون پژواک در کوه و صخره‌ای بلند، پی در پی تکرار می‌شود که "من" و "ما" را از خواب غفلت بیدار سازد...

و اما اهالی قلم و کتاب می‌دانند که "مولانا شمس" یعنی مراد مولانا در کتاب "مقالات شمس" می‌فرماید: نمی‌گویم که بشنوید، می‌گویم که بشوید...

با نگاهی ژرف به این پیام ارزشمند، چنین استنتاج می‌شود که مولانا با الهام گرفتن از آن عالم و عارف بزرگ، مثنوی معنوی را با "بشنو" آغاز کرده و تا پایان دفتر ششم در هر حکایتی و حتی در قالب هر بیتی که مطرح می‌کند، محتوای کلام او همین فرمانی است که می‌دهد (بشنو) یعنی "بشو" و این فرمان مولانا، فرمانی جهان شمول است و بر یک فرد یا افرادی خاص و یا زمان و مکان معین مربوط نبوده بلکه همه مردمان را در جای جای این دنیای خاکی و در تمام دوران‌ها در بر می‌گیرد.

یکی از کلمات بنیادین مثنوی معنوی، کلمه "عشق" است که از دیر باز در فرهنگ این سرزمین و در عرفان بسیار به کار برده شده است، مولانا در شروع مثنوی، آتشی را که در بانگ نی شعله‌ور شده است را "آتش عشق" می‌نامد:

آتش است این بانگ نای و نیست باد
هر که این آتش ندارد نیست باد
آتش عشق است که اندر نی فتاد
جوشش عشق است که اندر می‌فتاد
نی حدیث راه پر خون می‌کند
قصه‌های عشق مجنون می‌کند

راستی چرا مولانا مثنوی را با کلمه "بشنو" آغاز می‌کند؟ چرا "شنیدن" این همه مهم است؟ آیا "نگریستن" مهم‌تر از "شنیدن" نیست؟ وی به چه دلیل، مثنوی را که از آن به عنوان اصول اصول دین، یاد کرده است با "بشنو" شروع می‌کند؟ و چرا با "دیدن" آغاز نمی‌کند؟ به زعم مولانا "دیدن" همیشه مستلزم دیدن ظاهر است اما شنیدن به معنای دریافت پیام است حتی اگر در قالب واژه‌ها و در چهارچوب زبان بیان شود. باز اصل، پیام است نه کلمات، زیرا کلمات،



تنها واسطه رساندن پیام هستند.

در شنیدن پیام، انسان جمود در ظاهر کلمات نمی‌کند، بلکه توجه او به پیامی است که دریافت کرده در حالی که در "دیدن" توجه انسان بیشتر به ظاهر جلب شده و اصل پیام نادیده گرفته می‌شود. به همین جهت، مولانا می‌گوید "بشنو" یعنی پیام هستی را دریافت کن و بفهم.

حال اگر شنونده بخواهد این کلمه را در قالب قواعد زبانی تعریف کند، اصل پیام را از دست داده و دریچه ورود به جهان مثنوی را به روی خود بسته است و این کتاب، دیگر کتاب "مثنوی معنوی" نیست بلکه کتابی است همچون هزاران کتاب دیگر که در آن داستان‌هایی به زبان شعر نوشته شده که باید بر اساس قواعد زبانی و تجربیات روزمره زندگی تعریف و تفسیر شوند.

چنین دیدگاهی، این اثر بزرگ و شگرف را از تمامی محتوی و معنای خاص آن تهی می‌سازد.

داستان‌های مثنوی، گزارش تجربیات وجودی خود مولانا و بیان رخداد این تجربیات در ارتباط با جهان معنا و گشودگی وجود آدمی در مقابل حقیقت است.

بنابراین، تفسیر کتاب مثنوی بر پایه تجربیات

جو، آتش شله‌قلمکار و ... نقش بسیار فعال و اثرگذاری دارد که اگر نباشد، آن آتش، دیگر آتش تلقی نمی‌شود بلکه از آتش بودن، چیزی کم دارد.

منتهی جناب نخود، سرخود وارد دیگ نمی‌شود، بلکه آشپزخانه، طی تشریفاتی نخود را دعوت و ضمن مراسمی، نقشی در دیگ آتش به او محول می‌کند. خب تا اینجا می‌طلب را به خاطر داشته باشید.

اما برخی از افراد خلق الساعه، همه جا هستند. آن هم بدون دعوت یا نامه فدایت شوم. برای چه کاری؟ فضولی؟ خبرچینی؟

پر کردن وقت اضافی؟ تفریح؟ اعلام حضور که بله ما هم هستیم؟ و امثال اینها. این حضور غیر ضرور، یا شاید هم ضروری در همه حوزه‌های زندگی مصداق دارد. در حوزه شعر، موسیقی، سینما و چه و چه. به این گونه افراد که دنبال لغت و لیس‌های شخصی یا گروهی یا جناحی هستند، اصطلاحاً می‌گویند: نخود هر آتش!

این اصطلاح، معادلی امروزی هم دارد که می‌گویند: یارو «بی‌بی سیه»! به هر حال، داشتن چنین صفتی یا شخصیتی برای انسان که اشرف مخلوقات است، زیبا نیست.

امثال و حکم فارسی

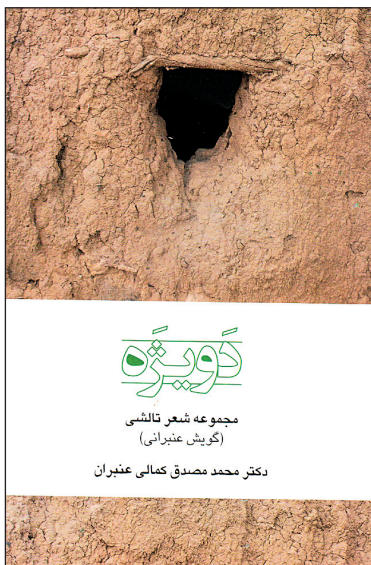


محمد رضا جعفرزاده

نخود هر آتش!

نخود، یکی از حبوبی است که در ترکیب بسیاری از غذاهای ایران نظیر: آش رشته، آش

زالال و صاف مثل باران



ادبیات هر قومی آیینه روحیات و احساسات صاف مردم آن قوم است. غم‌ها و شادی‌ها، آرزوها و فرهنگ‌ها و آداب و رسوم همان منطقه را انعکاس می‌دهد، که اگر دقت کرده باشیم، در اکثر ویژگی‌ها مشترک‌اند و این صدای آدمی است به زبان‌ها و گویش‌های مختلف.

شعر اقوام را باید به گویش همان قوم خواند و شنید. ترجمه این ترانه‌ها، زیبایی‌های نهفته در آن را ضایع می‌کند و آن را از طراوت می‌اندازد. به عنوان مثال، منظومه ترکی آذری حیدربابایه سلام از استاد شهریار، با وجود ترجمه‌های مختلف به زبان‌ها و لهجه‌های مختلف، هنوز نتوانسته کیفیت تصاویر و احساسات لطیف موجود در نسخه ترکی آن را منعکس نماید. چرا که در ترجمه ترکیب‌های آهنگین، واج‌ارایی، لذت متن، کیفیت نوستالژیک از دست می‌رود و به یک متن رسمی دارالترجمه‌ای بدل می‌شود. در کنار گویش‌های اقوام مختلف ایران بزرگ، شعر کردی، بلوچی، لری، ترکی، گیلکی، تاتی و تالشی و ... هر یک زیبایی‌ها، ظرایف و مفاهیم خاص خود را دارند و هر یک بیانگر جغرافیای خاص خود می‌باشند. هر چند که در پرداختن به انسان درد کشیده، نواحی مختلف یکسال عمل می‌کنند، اما مانند موسیقی نواحی طعم دلپذیر خود را دارند. باید آن‌ها را به همان زبان خواند و به همان صدا شنید تا طعم پونه‌های صحرایی و زیبایی بکر آن را احساس کرد.

«دویژه» به معنی دریچه، مجموعه‌ای از شعرهای تالشی (گویش عنبرانی) دکتر محمد مصدق کمالی عنبران است که سردبیر نشریه حکمت گیل و انجمن داروسازان استان گیلان و از شاعران و داروسازان فهیم تالشی‌اند. بخشی از مقدمه کتاب را می‌خوانید:

«یکی از بزرگانی که در پیشرفت‌های اخیر شعر تالشی به ویژه در قالب دوبیتی‌های محلی

بررسی مکاتب موسیقی کلاسیک دنیا - ۴۲

ستاره‌ای که خوش درخشید



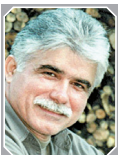
عبدالله غولیزاده

هنگامی که بیش از یکسال قبل، این مجموعه که خلا آن به شدت حس می‌شد را به همراهی مشتاقان و خردورزان گرامی آغاز کردم، به هیچ وجه، حوزه شرق زمین و موسیقی کهن سرزمین‌های بین‌النهرین، مصر، هند، چین، ژاپن و ایران زمین، به دلائل عدیده، قرار نبود تا معرفی شود؛ چرا که واژه موسیقی کلاسیک و مبدأ و مراحل رشد آن، ناظر بر این معنا نبود. اما هم به خاطر تأثیرات این نوع از موسیقی بر مسیر تاریخ هنر، و هم به دلیل روشن شدن پیشینه موسیقی در گستره جهانی و هم عدم بروز پرسش‌هایی مبنی بر خلا صور مختلف هنر شرق، این تغییر جهت در آغاز کار به صلاحدید عزیزانم، همچون جناب خانی، تحقق یافت.

باری، پس از چند مقدمه کوتاه در خصوص موسیقی ایران زمین و بویژه در خصوص ردیف و سنت‌های تاریخی موسیقی و نوازندگی برآمده از دل تاریخ، هرچند حتی یک منزل از هزار منزل را هنوز نپوییده‌ایم؛ ناگزیر به گستره مغرب زمین و معنای خاص موسیقی کلاسیک، رجوع خواهیم داشت و پس از چندی به دلیل ایجاد تنوع در عین ساختارمندی و وحدت، در خصوص تک‌تک موسیقیدانان از عصر باصری تاکنون، شمارگانی را اختصاص خواهیم داد.

اما قبل از ورود مجدد به موسیقی مغرب زمین، بر من گناهی است نابخشودنی که به بزرگترین تجلی ذات هنر ایرانی و یگانه‌ای موثر بر جریان موسیقی سنتی، استاد محمدرضا لطفی، اشارتی ولو مُجمل نشود. خوشبختانه زندگینامه تمام اساتید، همچون هر فرد مشهور، به راحتی با فشار یک کلید، دست یافتنی شده؛ پس ذکر بارقه‌هایی از تالگو هنر این هنرمند بی‌بدیل، امری شایسته‌تر است.

متأسفانه استاد بزرگ پس زود و در عین ناباوری عزیزان، شاگردان و حتی همسر گرامی و خانواده شریفشان از جهان نمود، به جهان هستی رفتند؛ اما طی دورانی قریب به ۴۰ سال، کاری کرد که هرگز مشابهی نداشت. حال چرا؟ استاد لطفی در آغازین سالهای سلطنت پهلوی دوم و دقیقاً یکسال و چند ماهی پس از پایان جنگ دوم جهانی [۱۹۴۷-۱۳۲۵] قدم به جهان هستی گذارد. هرچند مواجهه جدی فرهنگ ایرانی پس از جنگ‌های ایران و روس، با تمدن غربی آغاز شد، اما پس از مشروطه و بویژه پس از اشغال و جنگ دوم جهانی، این رویارویی و



اکبر اکبری

تالشی که هر کدام لطف خاص خود را دارد. مجموعه شعر دویژه به صورت خیلی فنی و زیبا و بی‌نقص در چهار فصل تدوین شده است؛ جایگاه شعر تالشی / بایاتی‌های هفت‌هجایی / دوبیتی‌های محلی / مخمس‌ها که زیر شعرها تلفظ محلی و تالشی به کریل ولاتین آوانگاری شده و خواندن شعرها را آسان نموده. همچنین ترجمه‌ای شیوا با توضیح واژه‌های تالشی به فارسی، آن را دلپذیر ساخته است.

ترجمه چند شعر تالشی عنبرانی دکتر محمد مصدق کمالی را حضورتان عرضه می‌نمایم. امید که با آموزش تالشی عنبرانی ویژه مناطق عنبران پایین و بالا، امین جان، گلشن، میناباد، جید و میرزافق شهرستان نمین اردبیل و تالش از زیبایی‌های خاص این شعرها بهره‌مند گردید.

دکتر مصدق کمالی با سرودن این شعرها و چاپ و انتشار آن نسخه شفابخشی برای بیماران خاص شعر اقوام پیچیده که امید است هر شش ساعت یک عدد میل شود!

* ای پرند غریب من / که مژه‌هایت اشکبار است / کی پرواز کنان می‌آیی / دریچه منزل ما همیشه باز است.

* در عنبران خوابیده بودم / تو را در خواب دیدم / خواب دیدم به منزل ما آمده‌ای / در حالی که پیراهن رنگارنگی به تن داشتی.

* مثل باران زلال و صاف هستم / بغض در گلویم گیر کرده / از موقعی که رفته‌ای / مثل خروس سربریده بال بال می‌زنم.

برای دکتر کمالی عزیز آرزوی موفقیت دارم و امیدوارم روزی روزگاری با کمک دکتر احسان شفیقی و دوستان تالشی‌سرا، ترانه‌های فولکلوریک محلی را گردآوری و چاپ نمایند تا روح وحشی ترانه‌های تالشی عنبران در چهارگوشه ایران‌طنین‌انداز شود.

تأثیر از تمدن غرب، بسیار عمیق‌تر و سریع‌تر شد (تمدن غرب در اینجا به هر دو بلوک غرب و شرق و همه آنچه از حیث تمدن غربی بود، گفته می‌شود).

در ادبیات، تئاتر، نمایشنامه‌نویسی، و بویژه موسیقی، در آثار بزرگانی چون جمالزاده، عبدالحسین نوشین و کلنل وزیری و مین باشیان، این تأثیرات قطع نظر از قضاوت در این خصوص، هویداست. نسلهایی که طی دوران علی‌اکبر خان فراهانی و سپس میرزا عبدالله و آقا حسینقلی، و درویش خان و ابوالحسن صبا، آموزش دیده و سپس انتقال دادند، در سالهای دهه بیست و سی، تنها نسل شاگردان درویش خان و معدود افرادی از شاگردان دو میرزا، (یعنی میرزا عبدا... و آقا حسینقلی) باقی ماندند. مرگ استاد صبا در دهه سی و سپس باقی‌ماندن کمتر از ده نفر از اساتید بزرگ که طی دهه چهل و پنجاه، تقریباً همه (بجز استاد نی داوود) وضع اسفباری را به وجود آورده بود.

خوشبختانه طی سالهای دهه پنجاه، استاد نورعلی خان برومند، استاد مسلم ردیف و تئوری موسیقی ایرانی، استاد علی‌اکبر خان شهنازی (فرزند آقا حسینقلی و نوازنده و ردیف‌دان مسلط)، سعید هرمزی (شاگرد درویش خان نوازنده سه تار و تار) و یوسف فروتن (شاگرد درویش و استاد نوازنده و ضربی دان)، آموزش را به حد بسط دادند. استاد لطفی همه آنچه در این قداما بود، به نحو عالی و کامل، در خویش ثبت کرد. ایشان پس از آموزش نزد استاد صالحی، نزد نورعلی برومند، شهنازی، هرمزی، و عبدالله دوامی، هم بر ردیف تسلط عالی یافت و هم در سنت نوازندگی، دقیقاً در همین دوران و مصادف با اولین اجرای ایشان در سال ۱۳۵۴ در جشن هنر شیراز و در کنار محمدرضا شجریان و ناصر فرهنگ‌فر، چنان جذبه و اقبال نسبت به موسیقی دستگاهی و اصیل ایرانی ایجاد کرد که حتی رادیو و تلویزیون دهه پنجاه، کاملاً از این علاقه تأثیر پذیرفت. آنهم درست در زمانه‌ای که کمترین علاقه به موسیقی سنتی نیز یا مسخ می‌شد و یا تغییر می‌یافت.

در این مقطع، استاد لطفی که تنها ۲۹ سال دارد، چنان با وسواس و جدیت موسیقی را در معنای دقیق کلمه سنتی و در عین حال به دلیل جنبه محفلی سازش که به شدت مخاطب را میخکوب می‌کرد که برخی همچون استاد درخشانی، تنها با شنیدن لحظاتی از نوازندگی لطفی در رادیو، به جای پیانو، ساز تار را انتخاب و به شوق آموزش نزد وی، روانه دانشکده هنرهای زیبا شدند (بعدها استاد رئیس دانشکده شدند، بخش موسیقی). ساز استاد لطفی بی‌کمترین تردید، هم دانش‌محور بود، هم ردیف بنیاد، و هم تماماً با متافیزیک حضورِ عالی.

ادامه دارد

در محضر مشفق



«پرویز بیگی حبیب آبادی

بخش سی ام

علت رفتن سهراب به تهران چه بود؟

– سهراب علاقه زیادی به نقاشی داشت و در اوایل تیرماه ۱۳۲۶ برای شرکت در کنکور به تهران سفر کرد و پس از قبولی در هنرکده هنرهای زیبای تهران، درخواست انتقال به تهران کرد و موافقت نشد؛ چون تعهد پنج‌ساله خدمت در خارج از تهران را داشت.

سهراب با این مشکلی که برایش پیش آمده بود چه تدبیری اتخاذ کرد؟

– مجبور به ترک خدمت شد و بر اساس حکمی که صادر کردند، قرار شد هزینه تحصیل در دانشسرا را که حدود سه هزار تومان آن روزگار بود، بپردازد که این مبلغ رقم زیادی بود با توجه به شرایط مالی سهراب پرداختن این هزینه برایش مشکل بود. بالاخره نفهمیدم چه شد که موضوع به هر شکل تمام شد.

اشاره کردید که سپهری متون گذشته را مطالعه می‌کرد. در این مورد توضیح بدهید.

سهراب به مطالعه متون گذشته علاقه فراوانی داشت و در آثار بزرگان مثل فردوسی، سنایی، عطار، سعدی، حافظ، مولوی، انوری و نظامی و غیره بسیار تأمل کرده بود.

آیا با آثار پیدل نیز آشنا بود؟

– به نکته خوبی اشاره کردید. در خانواده سهراب سپهری یک نسخه از گزیده پیدل به یادگار باقی مانده بود که سپهری آن مجموعه را به انجمن ادبی کلیم کاشانی می‌آورد و ما اگر در خواندن غزل‌ها به اشکالی برمی‌خوریم، مرحوم استاد منشی برایمان رفع اشکال می‌کرد. البته ضرورت دارد به نکته‌ای اشاره کنم.

یک روز زنده‌یاد دکتر سیدحسن حسینی به منزل من آمد و در این موضوع صحبت شد.

چون شادروان دکتر سید حسن حسینی کتابی با عنوان «پیدل، سپهری و سبک هندی» نوشته بود، علاقه‌مند بود که در مورد مطالعه پیدل توسط سپهری مطالب بیشتری بداند. وقتی موضوع را برایش تعریف کردم، بسیار خوشحال شد و در تأمل و دقت و تلاش او در کتاب «پیدل، سپهری و سبک هندی» دلیل فراوان داشته و درک کرده بود که شادروان سپهری با آثار پیدل دلبستگی داشته است.

* از سفرهای خود با سپهری بگوئید.

– در آن زمان چون با سهراب در کنار هم کار می‌کردیم، ضرورت داشت برای بازدید به دبستان‌های اطراف کاشان برویم. بدیهی است که در طول سفر، بیشتر حرف‌هایمان درباره شعر و موضوعات ادبی بود. سهراب همیشه وسایل نقاشی خود را همراه داشت و در فرصت‌هایی که پیش می‌آمد، به نقاشی از مناظر اطراف می‌پرداخت.

* روحیه‌اش در برخورد با مردم و اطراف خود چطور بود؟

– باور نمی‌کنید، سهراب آدم عجیبی بود. بسیار حساس و مردم دوست. ساعت‌ها می‌نشست و از وضع زندگی و دردها و رنج‌های روستاییان می‌پرسید و سخت متأثر می‌شد. همیشه به غیر از وسایل نقاشی، چند جلد کتاب از جمله حافظ را همراه خود داشت. بعضی از شب‌ها در کلبه روستاییان می‌نشست و از غزل‌های حافظ برایشان می‌خواند. دوست داشت بیشتر روزها در سفر باشیم و می‌گفت از سفر کردن در شب می‌ترسد. بعدها فهمیدیم که دوست دارد روزها مناظر اطراف خود را نقاشی کند و بدیهی است که شب از دیدن آنها محروم بود و ترس به هنگام سفر در شب را بهانه قرار داده بود.

* شنیده‌ایم که سهراب نسبت به اطرافش حساس بود. در راه رفتن احتیاط می‌کرد که حشرهای در زیر پایش نرود و گل‌ها را نمی‌چید.

– چنین بود؛ زیرا به همه چیز طبیعت عشق می‌ورزید.

ادامه دارد

به مناسبت سالگرد فقدان

سه نکته درباره فرخی یزدی



۱۴ مومن ظریف

مرجع ضمائر این شعر، به استقبال این غزل این شاعر لب دوخته رفته است. او لب دوخته در زمان ضیغم الدوله عهد احمدشاه قاجار شد و هرگز ازدواج نکرد. (تلاش آزادی باستانی پاریزی، ص ۲۱۲) شاید این مبارز اجتماعی و سیاسی، تنهایی را برای استقبال از مرگ خود خواسته، انتخاب کرده بود:

نیمه شب مست می و باده نابش کردم
هر کسی حلقه به در کوفت جوابش کردم
آنقدر شیفته و خمام وصالش کردم
که در آتشکده عشق کبابش کردم
او در اندیشه دریای پر از حادثه، لبیک
قطره‌ای بود که من نقش بر آبش کردم
سر در آغوش فرو برده و دل سوخته بود
خون دل در قلع و جام شرابش کردم
مرغ دل در قفس سینه‌اش آرام نداشت
بیک نظر کردم و از بیخ خرابش کردم
سر و آن قامت دلجو چنان خم شده بود
که در آئینه دل برده و خوابش کردم
دوختم دیده بر آن نازنگاهش، افسوس
مرده‌ای بسود که من زنده خطابش کردم
بردمش تالپ دریای محبت، تشنه
تشنه‌تر واله صحرا و سرابش کردم
قصه‌ای گفت ز اسرار و لبش دوخته شد
دهن دوخته را مهر و عذابش کردم
روزگاری که در این فرصت جانکاه گذشت
لحظه‌ای بود که من عمر حسابش کردم
(کتاب گلبانگ سربلندی، صص ۶۵۶۴)



فرخی یزدی مشهور است که ۲۴ یا ۲۵ مهر ۱۳۱۸ در زندان قصر کشته شد. بر این اساس، سه نکته درباره احوال و آثار او یادآوری می‌شود:

- ۱- محمد ابراهیم فرخی یزدی در روزنامه طوفان به شماره ۳۳، چاپ ششده در ۲۲ آبان ۱۳۰۰ خورشیدی، علیه ممیزی قوام‌السلطنه در دولت احمدشاه قاجار، ستون سفیدی را به اعتراض چاپ می‌کند. این نخستین بار در تاریخچه مطبوعات ایران است که روزنامه‌نگاری، با زبان بی‌زبانی، نسبت به «ارتجاع» و «استبداد»، در ستون سپیدی به جای خبرهای داخلی می‌نویسد: «وزارت داخله، خبر به طوفان نمی‌دهد، از قرار معلوم در سرتاسر مملکت خبری نیست»
- ۲- اشعار فرخی یزدی، همگی انتقادی، اجتماعی یا سیاسی نیست، بلکه به زعم بسیاری از پژوهشگران منصف، بارقه‌های مستحکم از تخیل و تخییل شاعر را نیز در بردارد. علیرضا پورامید با ارجاع به این بیت وی: «شهری که شه و شحنه و شبخش همه مستندی شاهد شکند شیشه که

در انتقاد از صدا و سیما در خصوص پخش برخی از آثار مرااثی خوانی

موسیقی مذهبی و سوگواری

تلویزیون، تو تصویر فرهنگ منی که مدعی ام ایرانی ام و اصالت های من و جاهت و قداست دارد؛ تو را به سرهای بریده سرنیزه در کربلا قسم، پیکر این فرهنگ را بی سر نکن.

شاید اگر رسانه با پخش آثاری فاخر از نسل ذبیحی ها و مراتب ها بتواند الگوی درست شیوه بیان وقایع مذهبی را به مردم یادآوری کند، دیگر حتی بانیان هیأت و مراسم مذهبی هم از آن گونه سخیف خوانان برای شب های محرم و صفر دعوت نکنند و امسال شنونده عمیق ترین و اصیل ترین نوحه های این سالهای سرد و بی نغمگی باشیم. والله هستند هنوز



پیران این هنر که بتوانند بانیان بیان اصیل و وجهه واقعه جانشوز و انسان ساز کربلا باشند. من که یکی از موسیقیدانان و محققین عرصه موسیقی مذهبی بودم و هستم، امیدوارم امسال صدایی خسته و کربلایی از رسانه برایم بخواند: «طفل صغیری ز حسین(ع) گم شده، ای فلک ...!..... هرکس شنید و حضوری یافت، التماس دعا. والسلام»

همانطور که شرش رفت، موسیقی مذهبی و سوگواری در حال حاضر دچار بحران شدیدی است. بحرانی که در صورت عدم آسیب شناسی آن، لطماتی جبران ناپذیری را بر پیکره موسیقی مذهبی و اساساً مذهب وارد می سازد. در بیشتر آثار مرااثی خوانی موجود، اعم از روضه خوانی ها، نوحه خوانی ها و ... با فقدان شدید اصالت هنری و گاه تحریف موضوعی (تاریخی - مذهبی) مواجیم. متأسفانه این نقصان حتی در کارهای برخی از زعمای قوم که آثارشان مکرراً از رسانه ملی پخش می گردد نیز مشهود است. حال در خصوص آسیب شناسی این موضوع - البته به صورت کلی - چند نکته حائز اهمیت است.

مقوله صدا و مؤلفه های آن در خصوص مرااثی خوانی، یکی از مهمترین مسائل است. یک ذاکر اهل بیت بایستی دارای صدایی با کیفیت و با کمیت باشد. کیفیت صدا پر دامنه ترین مبحث در مقوله صداست که خود دارای چندین زیر مجموعه مهم از قبیل جنس (طین)، رنگ (تنالیت)، حس، حالت

بقیه از صفحه اول

اما در دو دهه اخیر اتفاقاتی را شاهدیم که در هیأت و محافل عزاداری بیشتر شاهد ریتم های غیر مذهبی با مخلوطی از نام های اشخاص واقعه عاشورا بدون اصول ادبی فاخر هستیم و این دو معضل کمربیان اصیل و وجهه واقعه عاشورا را شکسته است و شاید وقت آن رسیده است تا در کنار عزاداری برای عاشوراییان در کربلا، برای شیوه بیان عاشوراییان کربلا در حال حاضر، عزاداری کنیم.

شعر عاشورایی و بیان مقام والای خاندان حضرت سیدالشهداء، القیابی دارد که از محتشم کاشانی تا صغیر اصفهانی و بسیاری ادیبان اصیل این آب و خاک، برای هنرجویان این رشته سرمشق بسیار گذاشته اند و والله نیازی به سرودن شعر با بضاعت قلیل نیست. قبول که دلشان می خواهد قلمی بزنند و قدمی بردارند ولی به خدا این ظلم به خاندان عصمت و طهارت است و چه بهتر که همان میراث ادبی موجود را به کار گیرند.

و شاید معضل اصلی این است که مداحان تازه نفس چون می خواهند از ملودی های کمی امروزی یا امروزی های جاری در رسانه های دور و نزدیک استفاده کنند، نمی توانند آن دسته اشعار فاخر و اصیل و وجهه را بر روی آن دسته ملودی های شبه خارجی و یا داخلی آن جوری بخوراند و چون می خواهند یک ریتم آشنا به ذهن مردم را بخوانند، شعرش را عوض می کنند و با کلماتی شعرگونه که با زور و تنگی قافیه جورش کرده اند، در هیأت می خوانند که مردم دم بگیرند و دیگر خدا به دامن برسد ...

قبول که سالهاست نغمات اصیل سید جواد ذبیحی یا احمد مراتب یا شیشه گران ها و کمپانی ها حتی از رسانه ملی شنیده نمی شود و اگر برادر مداح، تو بخوانی کسی بلد نیست با تو دم بگیرد، ولی آیا این دلیل استفاده از ریتم های وارداتی است که مردم بتوانند با تو دم بگیرند؟ تو درست بخوان تا این نسل احیا شود. و افسوس که رسانه همیشه ملی و همیشه بیدار نیز سالهاست خوابیده است و در محرم و صفر آنقدر آثار سخیف می شنویم که وقتی فردای آن روز آن ملودی را در تاکسی با صدای آقا یا خانم فلاتی با شعری برای پارمیدا می شنویم، شرم می کنیم از خون سیدالشهداء... یا زینب (س) تو عفو کن ...

جای این تذکر است در ابتدا و در صورت اجابت تشکر است در انتها که ای کاش امسال رسانه رادیو و تلویزیون، هیچ مداحی و مرثیه خوانی مشکوک به شباهت به ملودی های کوچه بازاری را پخش نکند و شاید خوب بشود اگر هر شب یک برنامه به پخش همان مداحی های اصیل و وجهه قدیم این مردم بپردازد تا فضاییمان معنوی و معطر شود و بخاطر اتصال بعضی اهالی میکروفون های مذهبی به جریانک های سیاسی از آنان حمایت نکند و شاهد این ظلم به اصالت بیان وقایع عاشورا باشیم.

و اکنون تو برادر مداح!... تو را به سـخـنـرانی حسینی زینب(س) در بارگاه ظلم، امسال مردباش و زینبی بخوان. تو از نسل اوپی و باید ادامه نقش او را ایفا کنی؟ پس تو را به غربی زینب در اسارت قسم، مردباش و با این اصالت و وجهت نانجیبی نکن. و تو ای رسانه من، ای رادیو و ای

(انعطاف)، لحن، شخصیت [صدا] و ... است. صدای گبر و با کیفیت همراه با تنالیت ای مناسب و پر قدرت. البته با قدرت در اینجا به معنای نعره زنی و تولید اصوات نامطبوع نیست، بلکه منظور حجم و وسعت صدایی مناسب با زیر و بمی حساب شده و قابل تشخیص است؛ یعنی واژگان و جملات در اوج و حضیض، مشخص و قابل فهم باشند. اما مسأله مهم دیگر، دانش موسیقایی ذاکر است. اشراف به ردیف آوازی و آشنایی با ساختار نظام موسیقی دستگاهی و احاطه تام به فنون آوازی از واجبات تحصیلی یک ذاکر اهل بیت است. البته نکته مهم، بهره گیری از تکه ها و گوشه های زنجیره ردیف مطابق با موازین کاربردی این عرصه است. به هر صورت باید توجه داشت یک مرثیه خوان و ذاکر، آوازخوان و یا راوی ردیف (ردیف خوان) نیست و نخواهد بود - البته می تواند باشد- بلکه در اینجا اصالت هنری الحان و توجه به سنن موسیقایی مورد تأکید است.

اطلاعات گسترده در حوزه ادبیات فارسی و عربی و مطالعات مستمر در این خصوص و مؤانست و مجالست با شاعران کارآمد و بهره گیری از منشورات آنان، از وظایف مهم ذاکرین است. شعر شناسی، انتخاب اشعار نغز و پرمغز، تطبیق و تلفیق صحیح شعر با الحان و نغمات، بیان درست شعر (تحویل شعر و ادای مطلب)، درک حس واژگان و دانستن ویژگی های زبانی؛ از اهم وظایف ذاکرین در این زمینه به شمار می آید.

مدیریت مجلس، تسلط بر حال و هوای جلسه و حضار، مناسبت خوانی و ... از مسائل مهم دیگری است که بایستی ذاکرین و راویان موسیقی مذهبی به آنها توجه کنند. تسلط به علوم و معارف مذهبی و احاطه بر اسناد و مقاتل معتبر و همچنین اشراف به روایات، احادیث و زندگی نامه و سیره اهل بیت (علیهم السلام) از مباحث خطیر در این حوزه است. غلو و اغراق و تحریفات تاریخی - مذهبی وقایع عاشورایی به مانند تزریق سمی مهلک در پیکره نیمه جان موسیقی مذهبی است.

در دوران حاضر و بیشتر در دو دهه اخیر، توجه نداشتن به مباحث فوق، ضربات سهمگینی را به ساخت محترم و مقدس موسیقی مذهبی وارد ساخته و انحطاط و انحرافی ریشه ای را در فرهنگ و سنن اصیل عزاداری پدید آورده است. اهتمام به شیوه های نوظهور و مثلاً ادای واژه مقدس «حسین»، که فقط «سین» آن قابل شنیدن است؛ آیا ریشه در شیوه کلاسیک موسیقی مذهبی و آیین عزاداری اصیل ایرانی دارد؟ یا این که شأن اهل بیت عصمت و طهارت را تا به این حد پایین بیاوریم که بر روی ملودی یک مجموعه عروسکی، شعر ضعیفی را گذاشته و به چه بهانه ای مخاطب گزینی کنیم؟

شان و منزلت فرزندان حضرت علی(ع) تا به این حد رسیده است؟ سینه زنی با آکوردزنان «حسین» گو که به اصطلاح شور می خوانند، آیا به شوری توأم با شعور نیز منجر گشته است؟ کاش این بیت مرحوم منوروی را این بار، قدری متألمانه تر و واقع گرایانه تر بخوانیم که گفت:

حد تو رثا نیست، عزای تو حماسه است

ای کاسته شان تو از این معرکه گیران مردم و متولیان و مسئولان فرهنگی- هنری کشور و به خصوص مدیران و رؤسای رسانه های دیداری و شنیداری، همه در این خصوص مسئول اند.



طنز در بوستان سعدی

مهدی عیسی‌علوی

۲۸

حکایت

شنیدم که مردی است پاکیزه بوم^۱ شناسا و رهرو در اقصای روم من و چند سیاح صحرانورد برتقیم قاصداً به دیدار مرد سروچشم هر یک ببوسید و دست به تمکین و عزت نشاند و نشست زرش دیدم و زرع و شاگرد و رخت ولسی بی‌مروت چو بی‌بر درخت به لطف و سخن گرم‌رو مرد بود ولسی دیدگانش عجب سرد بود... به معنی توان کرد دعوی درست دم بی‌قدم تکیه‌گاه‌یست سست طنز در این داستان یا حکایت، از معدود طنزهای بوستان است که به وضوح در زمره و گروه طنزهای آشکار اجتماعی قرار می‌گیرد، به طوری که نظیر لطیفه‌های عبید، باعث خنده، آن هم شاید خنده بلند شود. بنای طنز، بر طنز آشکار اجتماعی و طنز موقعیت و طنز عبارت است.

پیشتر گفته شده است که علامت و ویژگی مشخص در تعیین طنز اجتماعی، موضوع و مضمون آن است که به روابط اجتماعی می‌پردازد. در این داستان، با چند مسافر مواجهیم که در یکی از نقاط دوردست روم - روم شرقی و ترکیه فعلی - مهمان مردی می‌شوند که بسیار خوش‌برخورد است، اما به هر دلیل، از مهمان‌های خود فقط با چرب‌زبانی پذیرایی می‌کند و از طعام و غذا، هیچ خبری نیست!

این مرد صاحب‌خانه، در صحنه‌ای جذاب از داستان و در طنز موقعیت، به عبادت شب زنده‌دار است، مهمان‌هایش نیز شب تا صبح بیدار مانده‌اند اما هر کدام به دلیلی، خوب است که از قول استاد سخن، سعدی بخوانیم:

به لطف و سخن، گرم رو مرد بود

ولسی دیدگانش عجب سرد بود

همه شب نبودش قرار و هجوع

ز تسبیح و تهلیل و، ما را ز جوع!^۲ سعدی با ایجاز و در تضاد تعبیرها می‌گوید که اگرچه مرد صاحب‌خانه، در صحبت، آدمی بسیار گرم بود اما دیدگانش سرد بود، یعنی هیچ نشانی از غذا در کار نبود. مهم این است که این مرد، به سبب تنگدستی نیست که از مهمان‌هایش پذیرایی نمی‌کند، برعکس، مردی است ثروتمند:

زرش دیدم و زرع و شاگرد و رخت

ولسی بی‌مروت، چو بی‌بر درخت

همین رفتارهای متضاد مرد، یعنی در ادب و آداب پذیرایی بسیار گرم، اما در طعام دادن، بی‌توجه و سرد بودن است که طنز آشکار موقعیت را پدید آورده است. به عنوان مثال، وقتی که مهمان‌هایش را می‌بیند، چنین رفتارهایی دارد:

سرو چشم هر یک ببوسید و دست

به تمکین و عزت نشاند و نشست

مرد، با خوش‌رفتاری فراوان سرو چشم و حتی دست مهمان‌های خود را می‌بوسد و آن‌ها را با عزت و احترام می‌نشاند اما غذایشان نمی‌دهد و آنان را تا صبح گرسنه نگه می‌دارد. صبحگاهان نیز، باز همان عزت و احترام را دارد:

سحرکه میان بست و در باز کرد

همان لطف و بوسیدن آغاز کرد!

پی‌نویس

۱- سرزمین

۲- قصدکننده

ادامه دارد

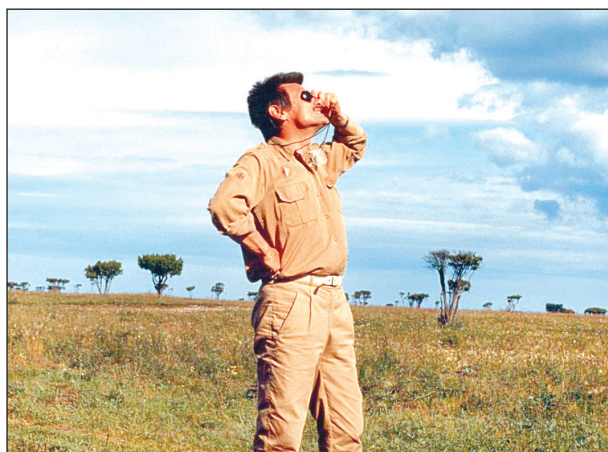
شروع می‌شود.

مادر بر نرده‌های چوبی نشسته و گویی منتظر کسی است. مردی به طرف او نزدیک می‌شود و پس از صحبت با او صحنه‌های دیگر فیلم ادامه می‌یابد. فیلمبرداری آئینه بسیار ساده و معمولی است. حرکت های آرام دوربین، سکانس های طولانی به وجود می‌آورد. نظیرش را می‌توان در ترور تروتسکی و پول(برسون) و یا حتی عباس کیارستمی در سه گانه هایش دید.

تدوین با لطافتی در خور فیلمبرداری انجام شده به گونه‌ای است که گاه متوجه دخالت آن نمی‌شویم. فیلمبرداری و تدوین چنان هماهنگی دارد که گویی اگر بیننده خود حاضر بود، چشمان وی به همان شیوه می‌دید. از تصاویر بسیار جذاب فیلم، می‌توان از محو شدن تدریجی بخار لیوانی که بر سطح شیشه روی میز قرار دارد، یا از افتادن اشیایی که در مسیر یاد قرار گرفته، نام برد. شیشه‌ای که به آرامی می‌شکند و فرو می‌ریزد، تصاویری که به وضوح بیننده را از واقعیت عینی دور می‌کند و بیشتر به انس با دنیای درون فرا می‌خواند.

از سوی دیگر اما آئینه در مقایسه با دیگر آثار تارکوفسکی بیشتر به تاریخ و سیاست اشاره دارد. پس‌دوری که به جنگ رفته و همه در انتظار او هستند، مادری برای شرایط سخت پیش آمده باید گوشواره اش را بفروشد. نماهایی از جنگ جهانی دوم و حضور سربازان در جبهه و ... همه و همه در کنار خاطراتی از مادر آئینه را تبدیل به تالاری می‌کند که هر تصویر و شکلی را در خود تکرار و در یکدیگر منعکس می‌کند.

اتحاد از مادر و مام وطن در آئینه به اوج می‌رسد. کتاب حاضر متشکل از مقالاتی حاصل قلم برخی از منتقدین و متخصصین سینمای تارکوفسکی است که هر یک کوشیده اند تا از منظری خاص در آئینه بنگرند. کسانی چون پاتریک هینن، جرمی مارک رابینسون، ناتالی سینیسوس، پیت گرین در این کتاب تصاویر تکه تکه شده را به هم متصل می‌کنند. تارکوفسکی هیچ وقت شاهد فروپاشی شوروی نبود و عمر



او چندان طولانی نبود که ببیند نسلی چگونه و به چه صورت از درون می‌پاشد و او سرانجام در ۱۹۸۶ بر اثر سرطان ریه درگذشت.

دو سال بعد از مرگ تارکوفسکی که در جنوب فرانسه به خاک سپرده شده بود، جایزه یادبودی به نام این کارگردان روسی بنیان نهاده شد و در سال ۱۹۹۰ نیز جایزه لنین در رشته هنر به تارکوفسکی تقدیم شد. در سال ۱۹۹۶ نیز موزه تارکوفسکی در یوپیورتسکی تأسیس شد.

این جستار را با گفته ای از تارکوفسکی که در سال ۱۹۷۵ در ساختمان مؤسسه دولتی فیلم مسکو در جلسه ای با مخاطبانش درباره آئینه داشت، به پایان می‌رسانم. از تارکوفسکی نظرش را درباره آئینه می‌پرسند و او می‌گوید: «هدف از ساختن آئینه شاید توصیه به انجام این اندرز باشد: ببینید، بیاموزید و زندگی به نمایش درآمده در فیلم را در قالب یک نمونه به کار ببرید.»



چرا «آئینه»ی تارکوفسکی را بعد از چهل سال می‌توان تماشا کرد؟

یک فیلم روشن روشن



مهدی عیسی‌علوی

اشاره: چهل سال از پخش فیلم «آئینه»ی آندری تارکوفسکی، فیلمساز مشهور روسیه می‌گذرد. اما هنوز این فیلم، نه تنها در خاطره ها باقی مانده بلکه تبدیل به نوستالوژی شده که بسیاری از فیلم سازان و علاقه مندان به فیلم های فاخر، آن را تایید و تمجید می کنند. تارکوفسکی، فیلمسازی است که با شگردها و روشی خاص در دوره ای که حزب کمونیسم بر شوروی حکومت می کرد و بر تنور اختناق و سانسور می دمید، فیلم هایی تولید کرد که در خاطره تاریخ سینمای ایران جاودان و ماندگار است. آثار تارکوفسکی را باید دید و خواند. چرا که او در سرزمین غولهای ادبیات رشد کرد و کسانی چون چخوف، گوگول، پوشکین، تالسوتی، داستایفسکی و ... را در کارنامه کشورش دارد. نوشتار حاضر به بهانه انتشار کتابی درباره فیلم «آئینه» آندری تارکوفسکی است که به کوشش حامد عزیزیان و حمید باقری توسط نشر بصیرت برای علاقه مندان به سینما منتشر شده است.

این فیلم را می توان نوعی اتوبیوگرافی تارکوفسکی و رنجی که یک ملت تحمل کردند، دانست. تارکوفسکی بر خلاف دیگر کارگردانان روسی که فیلم هایشان در غرب با اقبالی روبرو نمی شود، در غرب هواداران فراوانی دارد؛ با وجودی که خیلی ها زبان سینمایی او را به دشواری می فهمند. آئینه به طور کلی حدیث دوران کودکی خود کارگردان است و به شرح گوشه هایی از این دوران می پردازد. فیلم، حتی تا آنجا به

«آئینه» یکی از مهمترین آثار تارکوفسکی است که دارای مبانی خاص و ویژه ای در عرصه سینمایی است. تارکوفسکی، نه فیلسوف است و نه شاعر. اما سینمای او دارای جنبه هایی از تاولیل فلسفی و شاعرانه است که توانسته تارکوفسکی را در تاریخ سینمای جهان و به خصوص شوروی ماندگار کند. بنابراین نمی توان سینمای تارکوفسکی را بدون توجه به مبانی فکری و معرفتی او در نظر گرفت.

تارکوفسکی در سال ۱۹۶۰ یعنی ۱۴ سال قبل از پخش فیلم آئینه در مقاله ای درباره سینما می نویسد: «سینما یک هنر جدید است که توانایی فراوانی در بیان ژرف ترین مسائل هستی شناسانه، اخلاقی و معنوی انسان دارد. از عهده سینماگر کاری بر می آید که هیچ هنرمند دیگری قادر به انجام آن نیست. باید سینما به عنوان هنر با صنعت (فیلم ها به مثابه ابزار سرگرمی و وقت کشی مردم، ایجاد کنندگان عادت های دیداری، و بیان قالبی) تفاوت گذاشت. به همین شکل سینما در مقام هنر با فیلم هایی تبلیغاتی که در توجیه موقعیت های سیاسی حاکمان ساخته می شوند، تفاوت دارد. درک نادرست از سینما همچون ابزار سرگرمی و کم فکری یا بی فکری تماشاگران سبب شده که منش هنری سینما نادیده گرفته شود. در نتیجه رسالت سینماگران امروز سنگین اسن چون باید مبانی زیبایی شناسانه و امکانات بیانی و راهگشای هنری تازه را کشف و یا ابداع کنند.»

با چنین نگاهی بود که تارکوفسکی فیلم آئینه را بر اساس متنی که خود تارکوفسکی با عنوان «یک روز روشن روشن» نوشت، ساخت. تارکوفسکی بسیار بر این باور بود که کارگردان باید در مقام مؤلف و نویسنده باشد و فیلمش را خودش بنویسد. بر این اساس فیلم ۱۰۷ دقیقه ای آئینه را که معتقد بود این فیلم «چیزی بیش از یک داستان ساده و سراسر نیست»، به مخاطبانش عرضه کرد.



ماهان سپیان رفینش

نیلوفر کبود

تهی/مویه می کند...

در این شعر هم شاعر سعی می کند حس دیگرگونی را نشان دهد و خود امیدوار است چنین کاری از دستش برآید. حتی آرزوهایی می کند که گوئی خود می داند برآورده نمی شوند. روحش را آزار می دهند. دنبال دلیل نمی گردد. از ساده ترین مسائل به یقین دریافته که او دوباره دختران، کودکان و مادرش را نمی بیند. باد بسوی گندمزاران را نمی آورد، راوی نمی تواند صدای مادرش را جاودانه کند، زیرا زمان جریان دارد.

او قادر نیست نگهش دارد، رودخانه و باد هیچ گاه نمی ایستند. در این بین تنها گردو است که از گزند زمان در امان مانده، او سبز می شود و می شکند. شاعر از اوج و فرودی در آغاز، بار دیگر می بیند که او تنها می باید به اثرات چیزها امید بندد و اینها هستند که می توانند لحظه ای از گذشته را بازسازی کنند.

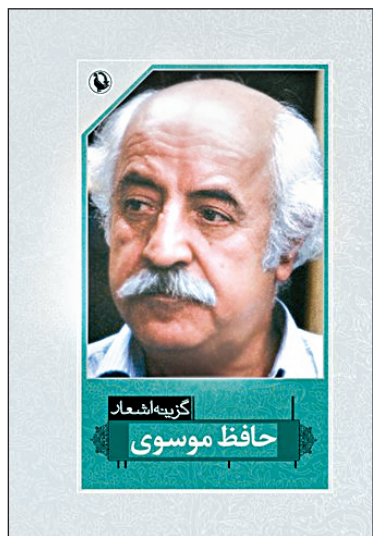
«زن، زنده بود/و ایستاده بود/آن سوی جوی که در عکس بود/و دست دراز کرده بود/که نیلوفر کبود را بدهد/به مرد، که این سوی جوی/در عکس ایستاده بود/زن، فکرش را نکرده بود/که عکس، قدیمی ست/و مرد تکه تکه شد/فرو ریخت/در جدول کنار خیابان/نیلوفر کبود/بر آب بود.»

جدا از تصاویر ساده ای که در این شعر به چشم می خورد، نوعی پیش بینی با بیان نیلوفر کبود در شعر ایجاد می شود. این گونه که شاعر نیلوفر کبود را مانند صادق هدایت، نشان دهنده ی مرگ دانسته. دو سوی عکس و انعکاس هر دو در جوی، می تواند این پیش فرض را در خواننده شددت دهد که زن تنها با انعکاس فکرش روبه روست، نه با تصویر واقعی.

آن گونه هم که از آغاز شعر می فهمیم، زن زنده ست، ولی اسم مرد به تنهایی آورده می شود که می تواند هم زنده بودن و هم مرگ او را نشان دهد. با این حال به خواننده گفته نمی شود که مرد زنده و یا مرده ست و تکه تکه شدن عکس نمی تواند اثبات مرگ مرد باشد.

با این حال در پایان شعر می بینیم که نیلوفر کبود بر روی آب است که به طور ضمنی می توانیم بپذیریم مرد مرده است.

همان لحظه ی خاص توقف و از خلال آفتاب دیگر چیزها را تماشا می کند. با این حال شاعر تنها بر چیزهایی زیبا تمرکز نمی کند. حتی ته مانده های بلال هم توجهش را جلب می کند. تصویر گونه ای است که حس تعلیق را در خواننده بیدار می کند. خواننده در می یابد او بوده که چشم فرو بسته بوده و نتوانسته تمام چیزها را به روشنی دریابد. این چنین است که شاعر در پایان ما را به دیدن



گزینه اشعار

حافظ موسوی

لحظه فرا می خواند.

«گردو بر درخت مانده است/کودکان نیستند./ کنار رودخانه/شانه ای شکسته جا مانده است/رودخانه اما/پوی تن دختران جوان را نمی دهد/باد، با دست خالی، از گندم زاران تهی برمی گردد/کنار رودخانه می نشینم/اما هنوز نمی دانم/دختران/با موهای شور چسبیده بر گونه هایشان/چه وقت از مزرعه برمی گردند/و انحنای خسته ی اندام های شان را/در آب رها می کنند/مادرم صدایم می کند/باغی پر از بوی بوته های پونه و ریحان/در صدایش سبز می شود/آه/من این نهر پریشان را چگونه مرمت خواهم کرد/تا باغ/در صدای مادرم/سبز بماند!/مادرم رفته است/کودکان نیستند/دختران جوان به رودخانه بر نمی گردند/و باد/در باغ های

گزینه اشعار حافظ موسوی که توسط انتشارات مروارید منتشر شده، زندگی هنری شاعر را از سال ۷۳ تا ۸۷ دربر می گیرد. این مجموعه شامل هفت بخش است و دو بخش دیگر، یکی عکس های فوری ست که تاکنون منتشر نشده و دیگری به شعرهای جدید موسوی اختصاص دارد. چند شعر از این مجموعه را می خوانیم:

«بر شاخه، از سپیدی فروردین/چیزی نمانده است./مازوی پیر/جوری در آفتاب ایستاده که انگار/این اولین روز اولین بهار جهان است/چه بر این نیمکت نشسته باشی/چه بر سنگی/در بیشه ای/نزدیک تر بیا!/بین نبض چند گلابی/در این شاخه می تپد/چند کودک از این سرسره بالا می روند؟/و چند خیال بازنشسته، در این سایه/از پله های خاطره پایین می آید؟/و چه رؤیاها/که در این سرهای سربه هوا چرخ می خورد!/چه اینجا به این موسیقی بی تبار گوش سپرده باشی/چه قلقل آب از زلالی چشمه ای/تو را در خویش برده باشد/باید نگاه کنی/به این سطل های زباله/چوب های بستنی/ته مانده های بلال/یا گله ای که به آغل برمی گردد/و سگی که/بی وقعه پارس می کند.../نزدیک تر بیا!/چقدر اتفاق های تازه می تواند افتاده باشد/در این دقایقی که چشم فرو بسته بوده ای/نگاه کن!/این لحظه/در لحظه های دیگر/اتفاق نمی افتد.»

می بینیم که در این شعر، منظره ای ایستا به تصویر کشیده شده است. مازوی پیر(ناظر این تصویر) در مقام بیننده ای خاموش تصویر می شود و گوئی شاعر است که اولین نگاه را به بهار جهان می اندازد. از این منظر است که هنوز دیدن آفتاب برای هر دو بیننده جذابیت و ویژگی منحصر به فرد خود را دارد و با اینکه آفتاب فی نفسه بر چیزی دلالت نمی کند، ولی ظهور اشیا به واسطه آن، گوئی نقاب از صورت جهان برمی دارد و تمام زیبایی ها و زشتی های آن را نمایان می کند. منظره گونه ای مشخص می شود که انگار آفتاب با دیگر آفتاب های دنیا فرق می کند. این لحظه است که کشش دیگری دارد. لحظه ای که به دیگر لحظه ها شبیه نیست. مانند روایی که هنوز محو است. با این حال شاعر پیش می رود و در

با شاعران امروز

یک فنجان چای و شعر با بهمن زدوار



بهمن زدوار از شاعران پیشکسوتی است که موهایش را در آسیاب شعر، سپید کرده است. زدوار این گونه خود را معرفی می کند: «در کودکی در یک کارگاه خیاطی مشغول کار شدم، روبروی محل کارم در خیابان نظام آباد قهوه خانه ای بود که تعدادی از شاعران آن زمان جمع می شدند و بساط شاهنامه، شعر و چای برقرار بود. از جمله این شاعران مرحوم عباس فرات در آن قهوه خانه رفت و آمد داشت. زمینه های اولیه شعر که همان رنج کودک کار بود، به اضافه تأثیر و تشویق این شاعر مرحوم معروف، ریشه های اولیه شعر را در من شکوفا کرد. ابتدا با شعرهای مذهبی سپس عاشقانه و بعد اجتماعی شروع به سرودن کردم. از خاطرات ماندگار آن دوران، خاکسپاری فروغ فرخزاد را به یاد می آورم. من بسیاری از شاعرانی را که روی در نقاب خاک کشیده اند، از نزدیک دیده ام و با آنها آشنایی داشته ام؛ از جمله غزلسرای بزرگ حسین منزوی که سالهای آخر عمرش را زمانی که در تهران بود، به خانه من می آمد. خاطرات این دوره را در کتاب از ترانه و تندر، گردآوری آقای مهدی فیروزیان به رشته تحریر درآوردم. کارمند رسمی و مسؤول ورزش سازمان مهندسی و عمران شهر تهران بودم و از فروردین ۹۴ بازنشسته شده و هم اکنون مربی تیم فوتسال شاعران در دوره پیشکسوتان و جوانان هستم.» (۱)

وقتی که آمد سالها از من جدا بود تردید دوری بین نزدیکی ما بود گفتم کجا بودی چرا آشفته حالی؟ بی حرفی اش پاسخ به هر چون و چرا بود شک کرده بودم مثل من هم او همه عمر قربانی این ماجرا آن ماجرا بود؟ هم بازی هم جنس هم کیشش نمی شد اصلا زمینی نه ، و رای ماورا بود یک راس تثلیث تقدس با خودش داشت عیسی نبود ، عذرا نبود، روح خدا بود ما هر دو در تقویم آخر مانده بودیم تقدیرمان تغییر خط انتها بود حالا من و انبوهی از ته ماندگی ها آیا قضای دیگری دست قضا بود؟ کابوس پیری یا که رویای جوانی؟ این پرسش بی پاسخ آینه ها بود (۲)

هوای کوچ پرنده هوای دلگیری است هوای هول و ولای دمامد پیری است هوای زخمی آن شب که منزوی می رفت هوای مرگ پلنگانه ی اساطیری است هوای موج مرض بر روان جاری رود هوای برکه در حال مرگ تبخیری است هوای حمله حاشا به حاضران سحر هوای یکسره هشدارهای آژیری است هوای کوچ پرنده به آل های غریب فرار جمعی زندانیان زنجیری است (۳)

غزل برای امام حسین (ع) خورشید سر نیزه روان است ببینید عجل به صلا وقت اذان است ببینید زخم فلک و داغ شفق فرق ندارد خون از رگ حق در فوران است ببینید القارعه مالقارعه یعنی که قیامت بر قامت نیزه غلیان است ببینید والشمس الضحایاست مگر یا قمر العرش یا نصف انهار گذران است ببینید هفتاد و دو گل ساقه ندارند ولی باز نرگس به شقایق نگران است ببینید این منطق خونی ست که از دست عصادار بر ممتد تاریخ چکان است ببینید از قطره چکان سر مردان شود سیل رودی که بر رگ های زمان است ببینید

شعر کلاسیک

جاده های سپیده خیز در راه اند...

سعيدة اصلاحي

جاده ، پای پیاده راه افتاد نقشه راه ، دست ماه افتاد دیسکه می شد دوباره تنگ غروب کوه و شال بنفش رنگ غروب ابری از دور داشت رد می شد نقطه چین می گذاشت ، رد می شد جاده دنبال نقطه چین ها رفت راه پیچید و ماه تنها رفت جاده ها گرچه همسفر بودند همگی از تو بسی خبر بودند نامت از ابرها فرو می ریخت پشت سر...پیش پا فرومی ریخت دهن خشک خاک ، تر می شد نفس جاده تند تر میشد خارها بی درنگ ، گل می داد صخره و تخته سنگ ، گل می داد اتفاقات خوب ، ناگاه اند جاده ها ، سینه خیز در راه اند...

بی سر انجام

سید علی نجفی

گر ز سوز و درد هجرانت خبر می داشتم دل ز عشق بی سرانجام تو بر می داشتم سست عهدی از تو ام هرگز نمی رفت انتظار ورنه دل را از نگاهت بر حذر می داشتم عهد پائی و وفاداری و پاکی و صفا بود اینها کز فرشته در نظر می داشتم گر تو را رسم وفا و مهر بودی همچو شمع خویش را در آتش آسیمه سر می داشتم روزگار وصل تو آسان نمی دادم ز دست آتش عشقت به جانم بیشتر می داشتم گر «علی» را لحظه ای از بند می کردی رها تا ابد دور از کمندت بال و پر می داشتم دل نمی بستم به رنگ و بوی خوبان جهان «گر ز عمر بی دوام گل خبر می داشتم»

مرگ

عبدالصابر کاکایی

سرباز سفید پوست را خفه کردند سیاه شد و جان داد! گلوله سینه سرباز سیاه پوست را درید خونش جاری شد رنگش پرید سفید شد و جان داد! ما هر یک چیزی را زیر پوست پنهان کرده ایم که تنها مرگ رو می کند.



از قلم:...

برش هایی از خاطرات کودکی عزاداری در کنار پدر

محرم و ادب سوگواری آقاجان

ادامه از صفحه اول

تکیه به دیوار زده ام و منتظرم که آقاجان بخواند. روبه روی من بر دیوار نوشته شده است: «لا یوم کیومک یا ابا عبدالله». آقاجان، قبلاً که از شمع معنای این جمله را پرسیده بودم، به من گفته بود که یعنی هیچ روزی همانند روز عاشورای حسین نیست. روزی است که سهرای قدسیان همه بر زانوی غم است. دارم به چهره های محزون و تن پوش های سیاه عزاداران نگاه می کنم که صدای آقاجان بلند می شود: «السلام علی الحسین و علی بن علی بن الحسین و علی اولادالحسین و علی اصحاب الحسین.....». آنقدر صدای آقاجان گرم و محزون است که تا شروع می کند به سلام دادن به امام حسین — علیه السلام — صدای ناله های جمعیت، آهسته آهسته بلند می شود. چه آقاجان مهربانی دارم. بلافاصله شروع کرد به خواندن همان شعر محتشم که از او خواسته



بودم. بیخود نبود که مادر بزرگم — که به او «ننه آقا» می گفتیم — آن قدر این پسرش را دوست داشت. می گفت که محمود عاشق ابا عبدالله است. به آقاجان نگاه کردم. فقط نمی خواند؛ با تمام وجودش اشک می ریخت....

باز این چه رستخیز عظیم است کز زمین بی نفخ صور، خاسته تا عرش اعظم است مهدی آقا، جوان برومند و رعنائی بود از اقوام که در جنگ تحمیلی مجروح و شیمیایی شده بود. همیشه در میانه هیأت سینه می زد. به چهره اش نگاه کردم؛ غرق اشک بود. ناله می زد....

گر خوانمش قیامت دنیا، بعید نیست این رستخیز عام که نامش محرم است صدای ناله های جمعیت، تمام هیأت را از جا کنده است. پرده ای از اشک مقابل دیدگانم را گرفته است. دیگر تصویر واضحی از آقاجان ندارم. اما صدای گرمش همچنان بلند است....

جن و ملک بر آدمیان نوحه می کنند گویا عزای اشرف اولاد آدم است....

گلی گم کرده ام، می جویم او را
آقاجان، همیشه وقتی که می خواست از روابط خوب میان خواهر و برادر و عشق و عاطفه میان آنها مثال بزند، گاه از ثامن الحجج امام هشتم و خواهرش حضرت معصومه مثال می زد که به عشق دیدار رخسار نازنین برادر، راه سخت مدینه تا مرو را در پیش گرفت، که: «عشق تو می کشاندم، شهر به شهر و کو به کو؛ اما خواست الهی این بود تا در شهر مقدس قم به دیدار جمال معبود و معشوق اصلی و غایی خود رود و برادر را نبیند.

می رفتم و خون دل به راهم می ریخت دوزخ دوزخ شرر ز آهم می ریخت می آمدم و ز وصل آن زیبا روی صحرای صحرای گل از نگاهم می ریخت

گاه نیز — به خصوص در ایام محرم — از عشق و علاقه میان امام حسین (ع) و خواهر علی گونه اش حضرت زینب (س) سخن می گفت. آقاجان، با همان زبان و نگاه داستانی اش تعریف می کرد که زمانی پس از ازدواج حضرت زینب که ایشان به خانه شوهر رفته بود، روزی یکی از نزدیکان که نزد امام حسین

رفته بود، آن حضرت را ناراحت و گریان مشاهده کرد. علش را که جویا شد، شنید: «چند روز است که خواهرم زینب را ندیده ام». پس به نزد حضرت زینب رفت. آن بانوی مکرمه را هم پریشان و گریان دید. سبب را پرسید، از آن حضرت نیز شنید که: «چند روز است برادرم حسین را ندیده ام». (آقاجان توضیح می داد که البته من ایسن حکایت را در کتاب ها نخوانده ام و در پای منابر از دیگران شنیده ام که داستانی دلنشین است و با عشق و علاقه عاطفی آن برادر و خواهر نیز همخوانی و همخوانی دارد.)

مادرم نرجس خاتون، که همیشه می گوید تو را با ششیر آمیخته با قطرات اشکی که برای امام حسین ریخته شده بزرگ کرده ام، پیراهن مشکی ام را که شسته و تمیز شده، تنم می کند و من با آقاجان راهی محفل عزاداری سیدالشهداء می شوم. جمعی از دوستان و آشنایان و همکاران آقاجان به سوگواری نشسته اند و آقاجان که مثل خود آنها فرهنگی و معلم است و گاه گاهی با صدای خوشش شعرها و مرثیه هایی برای اهل بیت می خواند، قرار است نغمه خوانی کند.

آقاجان، از عشق و علاقه امام حسین و حضرت زینب سخن می گوید. می گوید که ادامه همین عشق و علاقه را در با امتداد گرفتن خط حسینی در رسالت زینبی می بینید. آقاجان از دکتر شریعتی سخن می گوید که برای بازماندگان کربلا و امتداد دهندگان راه سیدالشهداء، رسالتی پیام آورانه چون شیرزن واقعه نینوا قائل است و می گوید: «آنها که رفتند، کاری حسینی کردند و آنها که ماندند باید کاری زینبی کنند، و گرنه یزیدی اند.»

آقاجان می گوید: می دانید چه سخت گذشت بر این خواهر و برادری که طاق دوری همدیگر را نداشتند؛ اما برای احقاق حق و اصلاح امت پیامبر خاتم (ص)، پذیرای هر زجر و ضجرتی شدند. امام حسین، رسول خدا را در خواب دید که به او می گوید: «همانا خدا می خواهد تو را کشته ببیند» (ان الله شاء ان یراک قتیلاً) و چون از سرنوشت خواهرش زینب نیز می پرسد، می شود که: «همانا خدا می خواهد که آنها را نیز اسیر ببیند.» (ان الله شاء ان یراهن سبا). آقاجان احساس می کند که دلهای حاضرین آماده شده است. صدای گرمش را بلند می کند:

قسمت من و تو از ازل بلا بود تو بلاکش دهر، من بلانشینم....

سوز صدا و حزن کلام آقاجان، شعله در جان و دل جمعیت می اندازد. و من کودکی شش ساله در آغاز دهه پنجاه شمسی. با نگاهی به جمعیت می نگرم، با نگاهی به آقاجان، و می گریم. آقاجان می گوید که چه سخت گذشت بر زینب کبرا، آن لحظه ای که برای دیدن رخسار برادر در خون تپیده، به سمت گودی قتلگاه خیز برداشت.... دلش می خواست حسینش را یک بار دیگر ببیند.... و چه سخت و جانفرسا بود، عصر عاشورا که زینب داغیده، بی حسین شده بود....

گلی گم کرده ام، می جویم او را
به هر گل می رسم، می بویم او را گل من یک نشانی در بدن داشت یکی پیراهن کهنه به تن داشت من از کودکی عاشقت بوده ام گفت: ای گروه هر که ندارد هوای ما

سرگیر و برون رود از کربلا می
آقاجان همچنان با صدای رسا و خوش آهنگش می خواند و جمع دوستان و آشنایان سوگوار ابا عبدالله (ع) همچنان می گریند. مستمع وقتی که در گوینده اخلاص می بیند، بیشتر کربلایی می شود. سخن از میدان عشق، کربلاست. این

تصویرسازی های زیبا و معنوی برای من، که کودکی پامنبری بیش نیستم، خیلی جذب کننده است. سخن از لحظه های عاشقانه یاران امام حسین با مولا و مقتدای عشق و ایمان و آزادگی است. تصویرسازی عرصه ایستادگی و جانبازی و فناء فی الله است. زیر سم اسبان فتادن و بر نیزه رفتن و قطعه قطعه شدن. سخن از مسلخ و منای عاشقی است. خلوت خاص برگزیدگان بزم عشق. آقاجان، محزون ترو کربلایی تر، صدا را اوج می دهد:

ناداده تن به خواری و ناکرده ترک سر نتوان نهاد پای به خلوت سرای ما می گویم: آقاجان، یعنی همه عاشق بودند؟.... همه بر کارشان آگاه بودند؟

آقاجان، دستی بر سرم می کشد و می گوید: پسر، من نوجوان روز عاشورا، قاسم بن الحسن (ع) بود. نور چشم دومین امام معصوم که به امانت به عمو سپرده شده بود. وقتی که سیدالشهداء در شب عاشورا با یاران و اصحاب خویش سخن گفت و بیعت خویش را از آنها برداشت، تا هر که می خواهد، بی خجالت و آزر از این خلوتسرای خاص بیرون رود؛ چون هفتاد و دو نفر ماندند و گفتند که تا آخرین جرعه جان در رکاب حضرتش خواهند بود؛ قاسم به سراغ عمو آمد.

— عمو جان، آیا من نیز در شمار کشته شدگان خواهم بود؟

امام حسین دستی بر سر و روی یادگار برادر کشید و برای آن که تاریخ بر انتخاب آگاهانه یاران و حواریونش شهادت دهد، از او پرسید:

— کیف الموت عندک؟.... [عزیزم... فرزندانم...].
مرگ در نزد تو چگونه است؟
— احلی من العسل!

قاسم به عمویش گفت که شهادت در این راه و مرگ در رکاب شما، در نگاه من شیرین تر از عسل است. و امام حسین نگاهی به سیمای معصوم او انداخت و تبسمی محزون نمود و گفت: آری فرزندانم؛ تو نیز در شمار کشته شدگان خواهی بود. و قاسم، با تمام وجود لبخند زد. لبخندی عاشقانه که اشک در چشم مولا نشست. رقصی چنین میانه میدانم آرزوست!

می گویم: آقاجان، شما هم از کودکی و از سن من عاشق امام حسین بودید؟

تبسم بر چهره محبت آمیزش نقش می بندد. می گوید: پیش از آن که دست راست و چپم را تشخیص دهم. عشق او با شیر مادر و با نفس گرم پدر در جان تشنه من حلول کرد. مگر این دو چشم بی سو می تواند عاشق نور نشود؟.... پسر، عشق این خانواده، ازلی است.

همه عمر برن دارم سر از این خمار مستی / که هنوز من نبودم که تو در دلم نشستی....

آقاجان، مرا کنار خودش می نشاند و خودش باز شروع می کند به خواندن. اشک می ریزد و می خواند. عجیب است؛ همه دارند می گریند.... خدایا، مگر آقاجان چه می خواند؟... با چه کسی دارد این طور صمیمانه و عاشقانه می گوید و می گرید؟:

من از کودکی عاشقت بوده ام قبولم نما گرچه آلوده ام غمت حاصل زندگانی من به راه تو طی شد جوانی من من از ریزه خواران خوان توأم اگر چه بدم میهمان توأم به عشقت از آن دم که خو دادی ام به چشم همه آبرو دادی ام ز در رانداگانت حسابم مکن گدایم، کرم کن، جوابم مکن از ایمن رو سپیدم بر دارم که من هم سیاهی این لثگرم

بهتر بنویسیم



نویسنده کیست؟

از میان پاسخ هایی که به پرسش بالا داده اند، شاید بهترین پاسخ، این باشد که بگوییم: «نویسنده، کسی است که نوشتن برای او آسان است؛ اگر چه محصول کارش متوسط باشد.» پس نویسنده، کسی است که از نوشتن نمی هراسد؛ بلکه آن را دوست دارد و از آن لذت می برد. کسی که نوشتن برای او، به آسانی و شیرینی گذشت و گذار در طبیعت باشد، نویسنده است؛ حتی اگر آنچه می نویسد، چشم ها را خیره نکند و دل ها را نریاند. این گمان که نویسنده باید با هر نوشته خود، خواننده اش را شگفت زده کند و به تحسین و اعجاب وادار، دور از آبادی است. اگر کسی، به همان راحتی که می گوید، بنویسد، نویسنده است؛ اگر چه دیگران، به سختی و بارنج فراوان، بتوانند بهتر از او بنویسند.

هدف از نوشتن، گفت و گو و تبادل اندیشه است. به گفته ملک الشعرای بهار: «بنیاد و اصل نویسندگی بر سادگی و روانی و آسانی لفظ است؛ مگر در جایی که نویسنده، قصدش اظهار ذوق و هنر و پیدا کردن شگفتی و حیرت در خواننده باشد.»^۱ و به قول خانلری: «الفاظ و عبارات، وسیله بیان معانی است. اما آنجا که نویسنده معنی و مطلبی ندارد تا بیان کند، یا معنایی که در ذهن او است، مبتذل و معروف و معهود اذهان دیگر است، ناچار برای هنر نمایی به دامن الفاظ می افتد و بیان را به جای آنکه وسیله باشد، غایت قرار می دهد.»^۲

بنابراین، دشوارنویسی گاهی نشانه بی مایگی نویسنده است. آن که اندیشه ای پرپار دارد، به لفاظی و افزودنی های غیر مجاز پناه نمی برد تا به کمک هله هوله های رنگی، اشتباهی خواننده اش را کور کند و گرسنگی را از یاد او ببرد. قلم در دست نویسنده، باید همچون بیل در دست کشاورز باشد؛ یعنی با هر کلمه، گامی به جلو بردارد و گرهی بگشاید.

به سود نویسنده است که در نوشتن پیرو مولوی باشد، نه نظامی و خاقانی. مولوی در کار شعر، جز به دلداری (مقصود نمی اندیشد و در چنبر قافیه اندیشی گرفتار نمی آید؛ بر خلاف نظامی که می خواست با کلمات شعیبه بازی کند و به حق نیز در این کار، استاد بود.^۳ نویسنده ای که در نوشتن به نظامی و خاقانی و بیدل دهلوی اقتدا کند، باید برای هر جمله ای که می سازد، پارهای از جان خود را به مزایده بگذارد و این شیوه، او را به زودی خسته و ناتوان می کند و سرانجام قلم را از دست او می گیرد.

آری؛ آسان و راحت نوشتن، اگر به معنای سرسری نویسی و ابتدال قلمی باشد، سزاوار نیست. آسان نویسی در معنای مثبت آن، یعنی با نوشتن، مسئله و مشکل نداشتن. معنای منفی آن، این است که در لفظ و معنا بی مالات باشیم و قلم را چنان بر روی کاغذ بکشیم که گویی برای مردگان می نویسیم.

اهل نظر را اگر چه بحث در الفاظ نیست، بی مبالاتی در لفظ هم سزاوار نیست. برخی به بهانه معناگرایی، هیچ اعتنایی به آراستگی و پاکیزگی متن نمی کنند.

پی نویس:

۱. در روان شناسی، یکی از بیماری های شناخته شده در انسان ها، «فوبیای کاغذ» Papyrophobia یا «کاغذهراسی» است.
۲. محمد تقی بهار، سبک شناسی، ج ۲، ص ۲۷۷.
۳. پرویز ناتل خانلری، هفتاد سخن، ج ۳، ص ۲۸۱.
۴. مولوی در دفتر سوم مثنوی، نقد برخی از هم روزگاران اش را بر مثنوی نقل می کند که گفته بودند این کتاب «نیست تعمیقی و تحقیقی بلند» که دوامد اولیا آن سو سمند». در نظر آنان، جرم مثنوی این بود که «ظاهر است و هر کسی بی می برد» / کو بیان که کم شنود در وی خرد؟» به گمان این متقدان، کتابی که «کودکان خرد فهمش می کنند»، لایذ کتاب مهم و درخشانی نیست! پاسخ مولوی به آنان این است که اگر این سخنان و این گونه سخن گفتن، در نظر شما آسان می نماید، شما هم مانند آن را بگویید. (ابیات ۴۲۴۳-۴۲۴۴).
۵. نظامی، مخزن الاسرار، دیباجه: شعبده ای تازه برانگیختم/ هیکلی از قالب نور ریختم.

ادامه دارد

چهل سال پیش...

تمامی مطالب از روزنامه اطلاعات روز دوشنبه ۲۸ مهرماه ۱۳۵۴
(برابر ۱۴ شوال ۱۳۹۵، ۲۰ اکتبر ۱۹۷۵) نقل شده است.

**مستمری بیمه شدگان به موازات شاخص هزینه زندگی
افزایش می یابد**

۹۰ هزار نفر از سازمان تأمین اجتماعی مستمری گیرند. سازمان تأمین اجتماعی در جهت رفاه این همه هر سال در وضع حقوقی آنان تجدید نظر می کند. موجب آخرین آماری که از سوی سازمان تأمین اجتماعی انتشار یافت تعداد مستمری و وظیفه بگیران بنوبه ۹۶ هزار نفر رسید. این رقم شامل بازنستگان کارافتادگان و بازنماندگان بیمه شدگان متوفی باشد. همین آمار حاکیست، که سازمان تأمین اجتماعی بیش از ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر را زیر شش بیمه های اجتماعی درآورده است. که از بیمه مانی و بارداری - غرامت دستمزد - از کارافتادگی - نشستگی و مرگ و کمک های دوا و عایله بندی - تقاضه می کنند. در میزان پرداختی به مستمری بگیران سازمان تأمین اجتماعی هر سال در جهت رفاه آنان توجه به شاخص هزینه زندگی که از سوی بانک مرکزی اعلام می شود تصمیمات اتخاذ می نماید.

رود کامیون، تریلر و اتوبوس به تهر ان ممنوع می شود

چند نفر از صاحبان موسسات حمل و نقل تهران
 یکی برای تأسیس یک ترنیمال بار در خارج از
 حدوده تهران تشکیل دادند. این افراد تعهد
 صد میلیون ریال سرمایه گردآوری کرده اند از طریق
 ارباب راه و ترابری پانصد میلیون ریال سرمایه نیز از
 بخش عمومی کمک خواسته اند. این گروه که شرکت
 خود را به ثبت نیز رسانده اند اعلام کردند با توجه به
 که یکی از علل اشفتگی ترافیک تهران ورود کامیون
 و توبوس های بیابانی به تهران است، اگر همزمان
 بهره برداری از ایستگاه پایانه و ممنوعیت ورود
 بوس های بیابانی، از ترنیمال بار نیز بهره برداری
 شود، گشایش کامی محسوس در ترافیک شهر به ویژه
 جنوب و مرکز آن حاصل خواهد شد.

تورم در ایران متوقف شد

روزنامه منتقد لوموند چاپ پاریس در شماره اخیر
و دگرگرافی باین شرح از تهران منتشر کرد:
دولت ایران موفق شده است تورم را که در فاصله
ثیه ۱۹۷۴ تا ژوئیه ۱۹۷۵ از ۲۰ درصد تجاوز کرده
د، کاملاً متوقف سازد. شاخص کل هزینه زندگی در
اوت نسبت به ماه ژوئیه ۲۰ درصد پائین آمده و
میزان شاخص قیمت های عمده فروشی طی همین
۲۰ درصد تنزل کرده است. میزان تورم که طی
ال ایرانی جاری (مارس ۷۵ - مارس ۷۶) می بایست
بود ۲۲ درصد باشد، در این شرایط در حدود کمتر
درصد متوقف شده است، این نتیجه، حاصل
های از تدابیر اقتصادی (کمک دولت به میزان بیش
۵۰ میلیارد فرانک در زمینه های مواد غذایی، حمل و
ن، اعزاض و حقوق کالاهای وارداتی) و همچنین
سباز زهی، گبر و امان با سودجویان می باشد.

مقررات امتحانات استخدام دولتی تغییر کرد

تغییر در مقررات امتحانات و مسابقات استخدامی شورای امور اداری و استخدامی تصویب و برای هرگز از سوی سازمان امور اداری و استخدامی کشور به هیئت و از خانه‌ها و سازمان‌های دولتی ابلاغ شد. بر اساس مقررات جدید، سازمان امور اداری و استخدامی می‌تواند اجرای امتحان یا مسابقه را در هر از خانه دولتی به عهده کمیته اجرایی مرحله دوم ببرد. همچنین وزارتخانه‌ها و موسسات دولتی می‌توانند برای استخدام ایرانیانی که در کشورهای خارج اقامت دارند و از این کشورها به اخذ گواهینامه سانس یا بالاتر نااثر می‌شوند به نمایندگان خود یا شخصی‌های دولتی شاهنشاهی ایران در خارج اختیار کنند که برای استخدام آنان نسبت به اجرای امتحان در میان اقدام کنند.

نشان تاجروای بدر موسیقی (ایران)

آقای امیر اسدالله علم وزیر دربار شاهنشاهی، دیشب
مان درجه سه تاج را به استاد علینقی وزیر اعطاء
د. در مراسمی که به مناسبت نودمین سال زندگی
تاج بزرگ موسیقی ایران، علینقی وزیر از طرف
یر دربار در هتل هیلتون پراشده بود، آقای امیر عباس
یدا نخست وزیر و وزرای کشور، فرهنگ و هنر،
موم و آموزش عالی و آموزش و پرورش و جمعی از
یوانان وزارتخانه ها و دیگر مقامات کشوری شرکت
کردند.

قاپ امروز



یک روز بارانی در پایتخت / عکس از: مجتبی محمدلو / ایرنا

ایہ

آن درد ندارم که طیبیان دانند
در دیست محبت که حیسان دانند
ما را غم روی آشنایی کشتست
این حال نباید که غریبان دانند

سعیدی

گان

- رفتار هر انسان آینه‌ای است که او چهره خود را در آن نشان می‌دهد.

گوته

- هیچ قلبی وقتی در پی رویاهایش بوده، هرگز رنج نکشیده‌است.

پائولو کولیلو

سودو کو

1469

6	2				7	9	5	
9	5				8			7
		7	9					
8				1	2			
	2						1	
			2	9				2
						1		
2			1				7	3
	7	3	5				8	6

୪	୧	୨	୩	୪	୫	୬	୭	୮	୯
୧	୨	୩	୪	୫	୬	୭	୮	୯	୧୦
୨	୩	୪	୫	୬	୭	୮	୯	୧୦	୧
୩	୪	୫	୬	୭	୮	୯	୧୦	୧	୨
୪	୫	୬	୭	୮	୯	୧୦	୧	୨	୩
୫	୬	୭	୮	୯	୧୦	୧	୨	୩	୪
୬	୭	୮	୯	୧୦	୧	୨	୩	୪	୫
୭	୮	୯	୧୦	୧	୨	୩	୪	୫	୬
୮	୯	୧୦	୧	୨	୩	୪	୫	୬	୭
୯	୧୦	୧	୨	୩	୪	୫	୬	୭	୮

حل ۱۴۶۸

جدول شرح در متن

३९८४

غلام محسن، باغبان

نوعی مسابقه زور آزمایی	مطلوب و جالب توجه نبودن	بختار روشنایی	عضو دوندۀ واسطه	مأموس گشتن لنگه یار	رگ خواب!
فروید آمدن	آسودگی شیوه کار	از تمدن های باستانی	سقف اتاق شهری در اصفهان	چپاول	
غذای نوزاد	تیره جام معتبر کشتی	نصف معدل	در غربت بیشتر می زنند!		
ترسو دوزخ	وسيله برقی خودرو قلب	نگارزار حرف دوازدهم چپانگرد	ماه پرتابی		
پوز نام دخترانه	طلبکار و وام دهنده کج رونده				

ریسک و بیمه

علیرضا سلطانی عزت

در صفحه ۲۲

مدیر عامل گروه پژوهشی زر:

توسعه صادرات غیر نفتی؛ راهی برای خروج از رکود اقتصادی

در صفحه ۲۴

مهندس مهران لطفی، مدیر عامل شرکت فراب:

فراب به دنبال گسترش صادرات خدمات فنی مهندسی است

در صفحه ۱۴

مدیر عامل فولاد مبارکه:

خام فروشی، حراج منابع خدادادی است

در صفحه ۷، ۸ و ۶

یادداشتی از دکتر مرتضی اکبری

ضرورت افزایش سرمایه بانکها؛ چرا و چگونه؟

در صفحه ۱۴

گام بلند شرکت سرمایه گذاری

صنایع شیمیای ایران در راه صادرات

در صفحه ۲۰

افخمی راد، معاون وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت تشریح کرد:

اعطای مشوق ها و تسهیلات مناسب، برند سازی و عضویت در سازمان تجارت جهانی برای جهش صادراتی



معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان توسعه تجارت در آستانه برگزاری روز ملی صادرات طی چند گفتگوی خبری با اشاره به نقش این روز ملی صادرات در رونق و توسعه صادرات غیرنفتی، گفت: صادرکنندگان در شرایط سخت اقتصادی در حال فعالیت هستند و دولت تلاش دارد سقف حمایتی لازم را از تولید صادراتی داشته باشد.

ولی با اشاره به اینکه روز ملی صادرات تنها به پاسداشت و تقدیر از صادرکنندگان و فعالان اقتصادی برتر ختم نمی شود، بلکه فلسفه ای برگزاری مراسم روز ملی صادرات و گردهمایی نخبگان اقتصادی و مسوولان، به اشتراک گذاشتن دیدگاه ها و تضارب آراء است؛ اگرچه در طی

سال نیز این فرصت برای دولت و بخش خصوصی وجود دارد که در جلسات مشترک، نقطه نظرات یکدیگر را بشنوند. انجام موافقت اولیه با سازمان مدیریت در تخصیص ۱۵۰ میلیارد تومان به منظور حمایت از صادرات غیرنفتی صورت گرفته و آئین نامه

وی در ادامه در خصوص آخرین وضعیت مشوق های صادراتی گفت: موافقت های اولیه با سازمان مدیریت و برنامه ریزی برای تخصیص مبلغ ۱۵۰ میلیارد تومان به منظور حمایت از صادرات غیرنفتی صورت گرفته و آئین نامه

اجرای آن نیز به تصویب رسیده است و این امیدواری وجود دارد که به زودی مراحل نهایی تصویب و تخصیص آن وارد فاز اجرایی شود.

افخمی راد افزود: این حمایت ها از گروه های کالایی که ارزش افزوده بالایی دارند، انجام می شود و همچنین از طریق حمایت های زیرساختی مانند حضور شرکت های موثر در نمایشگاه های بین المللی، دعوت از هیات های خارجی و اعزام هیات های ایرانی به خارج از کشور، کاهش هزینه های حمل و نقل و خطوط منظم کشتیرانی در سواحل و کمک سود تسهیلاتی کمک های تجاری به صادرکنندگان ارائه خواهد شد.

بقیه در صفحه ۳

مدیر عامل فولاد مبارکه:

خام فروشی، حراج منابع خدادادی است



بخش مهمی از مشکلات کشور به دلیل بارانه هاست اروپا مقصد بیش از ۵۰ درصد صادرات فولاد مبارکه است نمی توان کشوری با ۷۵ میلیون نفر جمعیت را بدون تولید اداره کرد



من گفتگو با مدیر عامل شرکت مبارکه فولاد اصفهان در صفحه ۶، ۷، ۸

SPEEDY

Motor Oil

اسپیدی طلایی روغن موتور چهارفصل



- مقاوم در برابر اکسیداسیون
- محافظ عالی در برابر سایش



محصولی از شرکت نفت سپاهان

۴ و ۱ لیتری

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، میدان بهارن، شماره ۹۲،
ساختمان نفت سپاهان تلفن: ۸۸۸۷۵۵۳۶ دورنگار: ۸۸۷۸۳۹۱۸
| www.sepahanoil.com |



خسرو تاج، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت ارائه کرد:

پیشنهاد تعیین نرخ سود ویژه تسهیلات صادراتی

متوجه صادرکننده نشود. توجه ویژه بر توسعه صادرات خدمات فنی-مهندسی خسرو تاج تأکید کرد: به دلیل تحریم‌های طولانی مدت، بازار اروپا تعاملی با بازار ایران نداشته و اکنون راه برای صنایعی هم‌چون مواد غذایی و پتروشیمی باز شده است، اما از صادرات خدماتی فنی و مهندسی نیز نباید به آسانی گذشت. قائم مقام وزیر صنعت تصریح کرد: توسعه صادرات نیاز به بسیج همگانی تمام سازمان‌های متولی در این امر را دارد؛ چراکه صادرات متغیری وابسته به عوامل مختلف است که از تولید، مصرف و فرهنگ صادرکنندگان تأثیر می‌پذیرد. وی با بیان اینکه بنگاه‌ها برای صادرات باید مزیت رقابتی داشته باشند، راهکار این مسئله را ادغام چند بنگاه کوچک برای تقویت دانست و افزود: برخی بنگاه‌ها معتقدند که قیمت‌های آنها بسیار بالا و غیررقابتی است، در حالی که راه حل این مسئله افزایش تولید و صادرات برای کاهش قیمت تمام شده است.

سود بالای بانکی پاشنه آشیل صادرات و قیمت تمام شده خسرو تاج قیمت تمام شده محصولات صادراتی را یکی دیگر از نکات کلیدی برای ورود به بازارهای صادراتی عنوان کرد و گفت: بحث سود بانکی یکی از مسائلی است که در این زمینه بی‌تأثیر نیست و ما می‌گوییم وقتی بازده یک بنگاه صفر است، چگونه می‌تواند با کارمزد ۲۸ درصد بانکی تسهیلات گرفته و به موقع تسهیلات را بپردازد.

پیشنهاد تعیین نرخ سود ویژه تسهیلات صادراتی وی افزود: پیشنهاد داده‌ایم برای تسهیلات بانکی در بخش صادرات باید نرخ ویژه‌ای داشته باشیم، در همه جای دنیا بانک ویژه‌ای بحث صادرات و واردات را با نرخ سود ویژه پوشش می‌دهد، در حالی که در کشور ما با یکسان شدن نرخ سود بانکی، بانک توسعه صادرات هم با نرخ سود بالا ۲۰ درصد تسهیلات به صادرکننده می‌دهد. خسرو تاج در مورد مشوق‌های صادراتی نیز گفت: برای برخی کالاها نیازمند مشوق‌های نقدی و برای برخی نیاز به حمایت‌های غیرنقدی داریم، به عنوان مثال در سال‌های قبل خدمات فنی و مهندسی که مشمول جواز نقدی می‌شدند، امکان رقابت در مناقصه‌های بین‌المللی داشته و پیمانکار صادراتی می‌توانست از این محل در قیمت مناقصه تخفیف دهد.



قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان لزوم ثبات در نرخ ارز، از پیشنهادی برای ارائه تسهیلات بانکی در بخش صادرات با نرخ ویژه خبر داد. مجتبی خسرو تاج در مورد سیاست دولت برای توسعه صادرات، گفت: صادرات در ۶ ماه اول امسال بنا به دلایل مختلف که بیش‌تر منشأ جهانی دارد، روند کاهشی داشته و وضعیت قیمت‌های محصولات متأثر از نفت و پتروشیمی، میعانات گازی و معدن کاهش داشته است. به گفته خسرو تاج علی‌رغم رشد صادرات ۳۸ درصدی محصولات پتروشیمی ارزش دلاری آن تغییر نکرده است.

وی همچنین با بیان اینکه تناژ بخش صنعت با کاهش ۴۰ درصدی مواجه بوده است، خاطر نشان کرد: صنعت فولاد نیز سال گذشته ۴۵۰ دلار در هر تن صادر می‌شد، امسال به ۳۰۰ دلار رسیده است. خسرو تاج در پاسخ به اینکه برداشته شدن تحریم‌ها چه تأثیری می‌تواند بر توسعه بازارهای صادراتی داشته باشد، خاطر نشان کرد: برداشته شدن تحریم‌ها بهبود فضای کسب و کار را نیز در پی دارد، چراکه رفع محدودیت‌های بانکی خود بی‌تأثیر نیست و صادرکننده می‌تواند از شبکه حمل و نقل بین‌المللی استفاده کند؛ چراکه امروزه صادرات ما در شرایط قرون وسطایی انجام می‌شود.

معاون بازرگانی داخلی وزیر صنعت به راهکارهای بهبود وضعیت صادرات اشاره کرد و گفت: در کوتاه‌مدت نیاز به تقویت بنگاه‌ها، تولید با هدف صادرات است، ولی در عین حال نباید از موضوع ثبات در نرخ ارز غفلت کنیم و این بدان مفهوم نیست که ارز لزوماً تک‌نرخ شود، بلکه تولیدکننده بتواند بر پایه یک نرخ ثابت ارز، مواد اولیه خود را تهیه کند، تادری زمان و هنگام فروش محصول با نوسان نرخ ارز دچار زیان نشود.

وی ادامه داد: برای مدیریت سیاست کلان نرخ ارز می‌توان در بلندمدت و با شیب آرام اجازه دهیم تا نرخ ارز رشد یک تا ۲ درصدی را تجربه کند که ضرر و زیانی هم

افخمی‌راد، معاون وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت تشریح کرد:

اعطای مشوقها و تسهیلات مناسب، برند سازی و عضویت در سازمان تجارت جهانی برای جهش صادراتی

به این پرسش که حمایت از صادرکنندگان در چه قالبی خواهد بود، عنوان کرد: بحث مشوق‌های صادراتی هم مورد تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت و هم مورد تأیید فعالان اقتصادی صادراتی است اما متأسفانه عملکرد سال‌های گذشته در حوزه پرداخت جوایز نقدی نتیجه‌بخش و مطلوب نبوده و از سوی دیگر اختصاص مبالغی تحت عنوان مشوق‌ها نیازمند تامین منابع است که در شرایط فعلی کشور، چندان آسان نخواهد بود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین در یک نشست خبری دیگر گفت: این روزها شاهد آمد و رفت هیات‌های تجاری و اقتصادی متعددی به کشورمان هستیم که در قالب هیات‌های رسمی و غیررسمی به ایران سفر می‌کنند و با تجار و بازرگانان و صنعتگران ایرانی به گفت و گو می‌پردازند. رئیس سازمان توسعه تجارت ادامه داد: در نیمه نخست امسال پنج هیات متشکل از ۹۸ نفر به چهار کشور اعزام کردیم و در مقابل ۲۹ هیات متشکل از ۵۴۰ نفر از ۱۴ کشور دنیا به ایران سفر کرده‌اند.

وی گفت: بیش از یک هزار و ۴۰۰ نفر در قالب کمپانی‌ها و شرکت‌های بزرگ آسیایی و اروپایی در ایران حضور یافته‌اند و اخیراً نیز نماینده ۳۰ شرکت بزرگ

اگر موفق نشویم برندهای جدید و مطرح ایجاد و بخشی از زنجیره تولید و توزیع برندهای مطرح جهان در کشور شویم، کسب سهم از بازارهای جدید عملی نخواهد بود

ژاپنی به همراه وزیر امور خارجه ژاپن با وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران دیدار و در خصوص نحوه همکاری‌ها در فضای برجام گفتگو کردند.

افخمی‌راد با بیان اینکه تجار و بازرگانان ما به لحاظ اینکه هنوز تحریم‌های ظالمانه برداشته نشده است، شرایط اقتصادی مناسبی ندارند، گفت: تحریم‌های بانکی به عنوان آزاردهنده‌ترین تحریم‌ها همچنان برقرار هستند، در این شرایط همچنان هزینه‌های تولید در داخل افزایش یافته است و هزینه مبادله کالا به بازارهای هدف صادراتی در مقام مقایسه با فعالان اقتصادی سایر کشورها بالاتر است.

ادامه در صفحه ۱۰



وی در تشریح چگونگی پرداخت مشوق‌های صادراتی، گفت: پیشنهاد ما این است که حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد این منابع به صورت مشوق‌های نقدی و جایزه مستقیم و حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد آن کمک‌های پشتیبانی و خدماتی باشد.

رئیس سازمان توسعه تجارت اظهار کرد: اگرچه رقم پیشنهادی سازمان توسعه تجارت بسیار بالاتر از این ارقام بوده اما توافق اولیه با سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تخصیص ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیارد تومان منابع است.

بررسی شرایط سرمایه گذاری خارجی در روز ملی صادرات امسال صادرات

رئیس سازمان توسعه تجارت اظهار کرد: در روز ملی صادرات امسال یکی از موضوعاتی که مورد بررسی قرار می‌گیرد بحث تأثیرات سرمایه‌گذاری خارجی در رونق و توسعه صادرات غیرنفتی است به این دلیل که با فضایی که در عرصه بین‌المللی به وجود آمده است دیگر به بحث صادرات به عنوان یک موضوع درون مرزی نگاه نمی‌شود و صادرات در گستره‌ای وسیع‌تر و جهانی مورد توجه واقع می‌شود.

۱۵۰ میلیارد تومان برای حمایت از صادرات غیرنفتی در نظر گرفته شده که در تصویب نهایی وارد فاز اجرایی می‌شود

وی با تأکید بر موضوع برند، گفت: اگر موفق نشویم برندهای جدید و مطرح ایجاد کرده و بخشی از زنجیره تولید و توزیع برندهای مطرح جهان در کشور شویم، کسب سهم از بازارهای جدید عملی نخواهد بود و این موضوعی است که چرایی و چگونگی آن با هم تفاوت‌های اساسی دارد. عملکرد جوایز نقدی در سال‌های گذشته مطلوب نبود

رئیس سازمان توسعه تجارت در پاسخ

خام فروشی بزرگترین مانع توسعه صادرات غیر نفتی است

سخنگوی کمیسیون اقتصادی مجلس

ویژه نامه روز ملی صادرات

(مهرماه ۱۳۹۴)

زیر نظر واحد ویژه نامه‌های موسسه اطلاعات

تلفن: ۲۹۹۹۴۲۶۱ و ۲۲۲۲۳۷۴۶

نشانی اینترنتی: Agahi.ettelaat@yahoo.com

با همکاری کانون تبلیغاتی معکب زرد

با سپاس از روابط عمومی

سازمان توسعه تجارت ایران

لیتوگرافی و چاپ: ایرانتچاپ - تلفن: ۲۹۹۹۹

مهندس مهران لطفی، مدیر عامل شرکت فراب:

فراب به دنبال گسترش صادرات خدمات فنی مهندسی است

با حضور معاون اول محترم ریاست جمهوری به بهره برداری رسید. از دیگر دستاوردهای فراب با اتکا به توانمندی های داخلی است. هرچند فراب هیچ گاه خود را از همکاری شرکت های معتبر و شناخته شده بین المللی محروم نکرده و در شرایط خاص، از دانش و تجربیات موجود جهانی، به خوبی بهره برده است و

عراق، اجرا کرده و یاد حال اجرا دارد. **چند درصد کار شرکت فراب با اتکا به توان داخلی انجام می شود؟** اگر منظور شما از این پرسش، خودکفایی فنی و اتکا به توان داخلی برای انجام کار است، خوشبختانه شرکت فراب در سال ۱۳۸۱ به استقلال کامل توان مهندسی و طراحی در زمینه نیروگاه های آبی

مهندس «مهران لطفی»، مدیر عامل شرکت فراب، که از مدیران با سابقه صنعت کشور است و از سال ۱۳۸۸ تاکنون مدیریت این شرکت را بر عهده دارد، در گفت و گویی، به بیان برخی از دستاوردها و برنامه های این شرکت پرداخته است. **شرکت فراب هم اکنون در حال چه فعالیتی است؟**

شرکت فراب فعالیت خود را به عنوان پیمانکار اصلی نیروگاه های آبی از سال ۱۳۷۱ آغاز کرده و طی ۲۳ سال گذشته، عملیات طراحی، ساخت، نصب، راه اندازی و تحویل ۵۲ واحد نیروگاه آبی به ظرفیت جمعا ۹۲۵۰ مگاوات را با موفقیت به انجام رسانده است. علاوه بر



در بررسی کارنامه پیشرفت و سازندگی ایران عزیز در سال های بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، به نام شرکت هایی بر می خوریم که سهم مهمی در پیشبرد و اجرای طرح های توسعه ای در کشور داشته اند. یکی از این شرکت ها، شرکت فراب است که ۲۳ سال قبل به عنوان پیمانکار اصلی نیروگاه های آبی تأسیس شد و موفق شد با اجرای طرح های عظیم برق آبی همچون کرخه، مسجد سلیمان، کارون ۱ و کارون ۳، توانمندی و قابلیت های اجرایی و فنی مهندسی خود را به خوبی نشان دهد. پس از تأسیس شرکت فراب، حدود ۹۹ درصد از ظرفیت نصب شده نیروگاه های آبی کشور توسط این شرکت احداث شده است. این شرکت با گسترش دامنه و محدوده فعالیت های خود، هم اینک به عنوان یک پیمانکار عمومی طرح های عظیم زیربنایی (نیروگاه های آبی، نیروگاه های حرارتی، طرح های نفت، گاز و پتروشیمی، طرح های صنایع ریلی، طرح های مدیریت انرژی و طرح های سیویل)، به شهرت و اعتبار مناسبی در داخل و خارج کشور دست پیدا کرده و با دارا بودن کارنامه ای موفق، علاوه بر اجرای طرح های متعددی در ایران، طرح های دیگری را نیز در کشورهای تاجیکستان، سریلانکا، عراق و کنیا، اجرا کرده و یاد در دست اجرا دارد. با اتکا به این عملکرد و سوابق بوده که فراب تاکنون چهار بار در سال های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۳ به عنوان «صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی» در کشور برگزیده شده است.

شرکت فراب چهار بار در سال های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۳ به عنوان «صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی» در کشور برگزیده شده است.

پروژه های اجرا شده این شرکت، استانداردهای معتبر بین المللی را دارا هستند.

می توانید به برخی از افتخارات شرکت فراب اشاره فرمایید؟

به آگاهی خوانندگان ارجمند روزنامه وزین اطلاعات می رسانم که شرکت فراب چهار بار در سال های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۳ به عنوان «صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی» در کشور برگزیده شده است. همچنین، بر اساس اطلاعات کسب شده، شرکت فراب امسال نیز علاوه بر کسب عنوان «صادر کننده نمونه ملی» موفق به کسب «رتبه نخست در گروه صادر کنندگان خدمات فنی مهندسی» در کشور شده است. فراب در روز مهندسی سال ۱۳۹۲ به عنوان «شرکت برتر در حوزه خدمات فنی و مهندسی» انتخاب شده و در چهارمین جشنواره ملی بهره وری در سال ۱۳۹۱ نیز موفق به کسب «رتبه اول بهره وری در گروه خدمات فنی و مهندسی» شده است.

از آنجایی که فراب در بازارهای بین المللی حضور فعالی دارد، هم اکنون چه طرح های مهمی را در خارج از کشور اجرا کرده اید و یا در دست اجرا دارید؟

از مهم ترین طرح های اجرا شده و در دست اجرای این شرکت در خارج از کشور در بخش آب می توانم به سد و نیروگاه ۲۲۰ مگاواتی «سنگ توده ۲» در کشور تاجیکستان، نیروگاه ۲۶ مگاواتی «تانا» در کشور کنیا، نیروگاه



سد نیروگاه ۱۲۰ مگاواتی و تونل انتقال آب اومالویا (کشور سریلانکا)

دست پیدا کرده است و هم اکنون پروژه هایش را با استفاده از توان فنی و کارشناسی متخصصان لایق و توانمند خود به انجام می رساند. از جدیدترین دستاوردهای شرکت فراب، می توانم به احداث نیروگاه آبی «آزاد» در استان کردستان به عنوان نخستین نیروگاه آبی کشور با توربین و گاورنر ایرانی که مردادماه امسال در سفر ریاست محترم جمهور به این استان افتتاح شد اشاره کنم. همچنین احداث نخستین نیروگاه تلمبه ذخیره ای کشور یعنی نیروگاه ۱۰۰۰ مگاواتی «سیاه بیشه» در استان مازندران، که در هفته دولت امسال

این، فراب هم اکنون بیش از ۱۲۴۰ مگاوات نیروگاه آبی و ۴۱۸۴ مگاوات نیروگاه حرارتی را نیز در داخل و خارج کشور در دست اجرا دارد. این شرکت به پشتوانه تجارب گران بهای خود در اجرای طرح های نیروگاه های آبی حدود یک دهه است که حوزه کاری اش را به ساخت نیروگاه های حرارتی، طرح های نفت، گاز و پتروشیمی، کنتورهای هوشمند، صنایع حمل و نقل ریلی و طرح های سیویل (بزرگراه، تونل و ...) گسترش داده و طرح های متعددی را علاوه بر داخل کشور، در کشورهای کنیا، ارمنستان، تاجیکستان، سریلانکا و



در حوزه طرح های سیویل نیز می توانم به طرح احداث باند دوم بزرگراه کلار به کفری در کردستان عراق و نیز تونل انتقال آب از سد آزاد به دشت های شرق استان کردستان به طول ۱۰۸۴۰ متر اشاره کنم که هر دو در دست اجرا هستند.

انتظارهای شما به عنوان یک فعال بخش خصوصی از دولت چیست؟ چه راهکاری برای موانعی که وجود دارد، دارید و اینکه دولت

پارسیان، پارس جنوبی، دالاهو، خرم آباد، شرق اصفهان (هرند)، شاهرود، قائن، ایرانشهر و اندیشک ۳ است.

در حوزه طرح های نفت، گاز و پتروشیمی، فراب موفق شده پروژه ایستگاه تقویت فشار گاز نار را اجرا کند و پروژه های واحدهای یوتیلیتی فازهای ۲۲، ۲۳ و ۲۴ پارس جنوبی؛ ایستگاه تقویت فشار گاز وراوی؛ واحدهای یوتیلیتی ان.جی.

تقویت توان فنی و مهندسی شرکت، نفوذ بیشتر به بازارهای هدف داخلی و بین المللی، ورود به بازارهای جدید و توسعه حوزه های کاری، از مهم ترین اهداف شرکت فراب در آینده است.

در این زمینه تا چه اندازه می تواند به شما کمک کند؟

انتظار شرکت فراب به عنوان صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی در کشور، از دولت این است که حمایت همه جانبه ای از صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی در کشور صورت دهد. به نظر من این حمایت ها به ویژه در بخش های تأمین و تقویت منابع مالی شرکت ها و پرداخت مطالبات آنها، کمک شایان توجهی به حضور فعال تر بخش خصوصی در سازندگی و پیشرفت میهن عزیزمان ایران و نیز حضور پررنگ و موفق در بازارهای بین المللی می کند.

همچنین با توجه به شرایط جدید پسا تحریم، از مسئولان محترم دولت درخواست می کنیم که از تعاملات سیاسی و بین المللی خود در جهت حمایت از صادر کنندگان نمونه برای نفوذ بیشتر به بازارهای هدف فعلی و ورود به بازارهای جدید استفاده کند.

ال خارگ؛ واحدهای یوتیلیتی و پروسس پالایشگاه میعانات گازی بندرعباس (ستاره خلیج فارس) و بازسازی و نوسازی سکوها ی نفتی فروزان را در دست اجرا دارد.

همچنین در حوزه طرح های صنایع ریلی، این شرکت هم اکنون پروژه های طراحی، تأمین و اجرای تجهیزات پروژه خط ۲ مترو مشهد؛ خط ۷ مترو تهران؛ مترو مهرشهر هشتگرد؛ توسعه جنوبی خط ۱ مترو تهران و تونل راه آهن تهران - تبریز را در دست اجرا دارد.

از دیگر حوزه های فعالیت شرکت فراب، طرح های مدیریت انرژی است که هم اکنون دو پروژه طراحی، تأمین و اجرای فراسامانه هوشمند اندازه گیری و مدیریت انرژی (فهام) را در استان های زنجان و بوشهر که هر کدام شامل ۲۰۰ هزار نقطه اندازه گیری است، در دست اجرا داریم.

۳۷،۶ مگاواتی «درالوک ۲» در کردستان عراق؛ نیروگاه «کینداروما» (کارهای ساختمانی و هیدرومکانیک) در کشور کنیا؛ نیروگاه ۵ مگاواتی «ترم» در کشور کنیا و نیروگاه ۱۳۰ مگاواتی «مگری» در کشور ارمنستان، اشاره کنم.

علاوه بر این پروژه ها، فراب هم اکنون «طرح چند منظوره اوماوایا» را نیز در کشور سریلانکا در دست اجرا دارد که شامل سد، تونل آب برون نیروگاه ۱۲۰ مگاواتی است. این پروژه، یکی از بزرگ ترین پروژه های صدور خدمات فنی مهندسی ایران به شمار می رود.

برنامه های شرکت فراب در آینده چیست؟

تقویت توان فنی و مهندسی شرکت، نفوذ بیشتر به بازارهای هدف داخلی و بین المللی، ورود به بازارهای جدید و توسعه حوزه های کاری، از مهم ترین اهداف شرکت فراب در آینده است.

در خصوص پروژه های در دست اجرا در هر کدام از حوزه های کاری شرکت، از جمله طرح هایی که در برنامه کاری مادر حوزه طرح های نیروگاه آبی قرار دارند، احداث «نیروگاه تلمبه ذخیره ای ۵۱۰ مگاواتی آزاد» و «طرح توسعه نیروگاه گتوند علیا» و سد و نیروگاه «صحرا» در کشور پاکستان است.

همچنین تکمیل عملیات ساخت آب شیرین کن ۱۰۰ هزار متر مکعبی بندرعباس و نیروگاه های آبی سردشت، خداآفرین، داریان و گاوشان را در دست اجرا داریم.

در حوزه نیروگاه های حرارتی، فراب هم اکنون ۴۱۸۴ مگاوات را در دست اجرا دارد که شامل نیروگاه های پالایشگاه



مدیر عامل فولاد مبارکه :

خام فروشی، حراج منابع خدادادی است



دکتر بهرام سبحانی متولد ۱۳۳۰ و دارای مدرک تحصیلی مهندسی مکانیک، فوق لیسانس و دکترای رشته مدیریت است. ایشان سابقه‌ی بیش از ۳۰ سال فعالیت و مدیریت در خشان در مجموعه‌های فولاد کشور از جمله شرکت فولاد مبارکه اصفهان، شرکت فولاد خراسان، شرکت ذوب آهن اصفهان و ... را در کارنامه خود دارا می‌باشد.

فولاد مبارکه به بزرگترین تولیدکننده ورق‌های فولادی خاورمیانه و شمال آفریقا تبدیل شده و حدود ۷٫۵ میلیون تن ظرفیت تولید فولاد خام دارد

با توجه به اینکه محصولات ما بر اساس سفارش مشتریان تولید می‌شود برای هر بخش متناسب با نیاز و استانداردهای خاص آن بخش تولید می‌کنیم. به عنوان مثال برای مشتریانی که قصد تولید لوازم خانگی دارند یک نوع محصول لازم است و برای سازنده خودرو نوعی دیگر، بر همین اساس اغلب تولیدات ما بر اساس سفارش انجام می‌شود.

در زمینه صادرات چطور؟

در بخش صادرات هم ما بازار خوبی را در اختیار داریم و تقریباً می‌توان گفت هر محصولی را که بخواهیم به هر نقطه‌ای از جهان که مایل باشیم صادر می‌کنیم و از این باب مشکل خاصی نداریم چرا که تقریباً نفوذ خوبی در بازارهای خارجی داریم و به واسطه نمایندگی‌هایی که در کشورهای مختلف اروپایی مانند ایتالیا و آلمان داریم تجارت معروفی در سراسر جهان در حال همکاری با ما هستند که دامنه این همکاری‌ها از شرق تا غرب گسترش یافته و در منطقه هم در کشورهای مختلفی مانند عراق و افغانستان و ... دنبال می‌شود.

در میان این کشورها عمده‌ترین بازارهای شما کدامند؟

در واقع می‌توان گفت که بیش از ۵۰ درصد صادرات ما به مقصد کشورهای اروپایی است. مابقی آن هم به خاورمیانه و جنوب شرق آسیا صادر می‌شود.

سالانه چه میزان از تولیدات شما صادر می‌شود؟

در سال ۱۳۹۲ شرکت ما حدود یک میلیون و ۱۸ هزار تن یعنی مبلغی معادل ۵۰۰ هزار دلار صادرات داشت که این رقم در سال ۱۳۹۳ به یک و نیم میلیون تن یعنی حدود ۷۵۰ میلیون دلار رسید. در شش ماهه اول سال ۱۳۹۴ هم با این که سال بسیار بدی برای صنعت فولاد به شمار می‌رود ما تاکنون حدود ۷۵۰ هزار تن صادرات داشته‌ایم.

سال جاری برای صنعت فولاد سال خوبی نبوده، کمی درباره این مسئله توضیح می‌دهید؟

طی این مدت قیمت جهانی فولاد کاهش پیدا کرده است. در بازارهای بین‌المللی رقابتی سخت و شدید وجود دارد و علاوه بر ما کشورهایی چون چین، روسیه و اکراین و ... هم مشغول فعالیت هستند. از سوی دیگر اکنون کشوری

می‌رسد که می‌توان گفت معادل ۵۰ درصد از تولیدات فولاد کشور را در بر می‌گیرد.

کمی هم در خصوص انواع تولیداتتان می‌گویید؟

محصولات ما عمدتاً ورق‌های نورد گرم و سرد، ورق‌های گالوانیزه و ورق‌های رنگی هستند که هر یک از این موارد کاربردهای خاص خود را دارند. به عنوان مثال محصولات نورد گرم در اسکلت‌های فلزی، سازه‌های نفتی و صنعت لوله و پروفیل به کار می‌رود اما محصولات نوردهای سرد بیشتر مختص صنایع خودرویی است و با استفاده از آنها خودرو سازان داخلی تمام بدنه خودروهای خود را از طریق محصولات فولاد مبارکه تامین می‌کنند. البته بخشی از محصولات این بخش



هم در کارگاه‌های ساخت لوازم خانگی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ورق‌های گالوانیزه خوراک کارخانجات ورق‌های رنگی می‌شود و علاوه بر این در ساخت و سازهای کشور به طور قابل توجهی مورد استفاده قرار می‌گیرد که مصارف آن از کانالهای کولر تا سایر مصارف صنعتی گسترده است.

در نهایت ورق‌های رنگی نیز برای مصارف ساختمانی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

با توجه به جایگاه و میزان تولیداتی که داریم برای سال ۱۴۰۴ چه چشم‌اندازی برای خود ترسیم کرده‌اید؟ برای تولیداتتان چه بازاری را در نظر گرفته‌اید و برنامه ریزی‌های‌تان برای تحقق این اهداف از چه قرار است؟

ما هم در ایتالیا در دفتر فولاد مبارکه به عنوان مدیر فنی مشغول بودم. اما پس از تکمیل این کارخانه و پس از آنکه تمام تجهیزات آن ارسال و نصب شد و بهره‌برداری آغاز شد در اوایل دهه ۷۰ از مجموعه فولاد مبارکه برای مدتی جدا شدم و علاوه بر راه‌اندازی کارخانه فولاد خراسان، مدیرعاملی ذوب آهن و فولاد خراسان، فولاد سیرجان و ... را تجربه کردم و در نهایت در سال ۱۳۹۲ پس از ۲۲ سال، بار دیگر به مجموعه فولاد مبارکه بازگشتم.

قطعاً پس از این مدت تغییرات زیادی در این کارخانه ایجاد شده بود. درست است؟

بله. زمانی که من از این مجموعه رفتم با امروز تفاوت‌های بسیاری داشت چرا که در آن زمان فولاد مبارکه یک کارخانه ۲٫۵ میلیون تنی بود و حال ظرفیت آن به بیش از ۵ میلیون تن رسیده است. طی این سالها طرح‌های توسعه‌ای مختلفی در این کارخانه انجام شده و ظرفیت تولید آن افزایش قابل توجهی داشته است. از سوی دیگر در محصولات این کارخانه نیز تنوع خوبی ایجاد شده و اکنون علاوه بر ورق‌های قلع‌اندود، ورق‌های گالوانیزه و رنگی هم به تولیدات این کارخانه اضافه شده و بدین ترتیب فولاد مبارکه به بزرگترین

صنعت فولاد به دلیل تاثیر زیادی که بر توسعه صنعتی کشورها دارد صنعت مادر نامیده می‌شود و به همین دلیل می‌توان گفت فولاد مهمترین و استراتژیک‌ترین کالای صنعتی جهان به شمار می‌رود به طوری که میزان تولید و مصرف آن نشان‌دهنده پیشرفت کشورهاست. همچنین به عنوان صنعتی بنیادین، نقش اساسی در اقتصاد ملی و رفاه جوامع دارد و بر همین اساس توسعه این صنعت عاملی اثر بخش در توسعه سایر بخشهای اقتصادی، صنعتی، علمی و اجتماعی کشور محسوب می‌شود.

کشور ما نیز در این زمینه سالانه حدود ۲۰ میلیون تن تولید دارد و بر اساس اهداف تعریف شده در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ لازم است حجم این تولیدات به ۵۵ میلیون تن در سال برسد.

اما علاوه بر ایران سایر کشورها هم توسعه تولیدات فولادی را با توجه به اهمیت این صنعت در دستور کار خود قرار داده‌اند و بدین ترتیب کشوری مثل ترکیه از جمله قدرت‌های نوظهور فولاد جهان در سال ۲۰۱۲ به شمار می‌رود که به تنهایی ۳۶ میلیون تن فولاد (عمدتاً از ضایعات فلزی سایر کشورها) تولید کرده است.

نکته قابل توجه آنکه در میان ۲۰ کشور بزرگ تولیدکننده فولاد تنها آمریکا، روسیه، مکزیک و ایران دارای ۳ عنصر اصلی تولید فولاد یعنی سنگ آهن، انرژی و آب هستند.

اکنون پس از مواد پتروشیمی بیشترین سهم در صادرات غیر نفتی کشور به صنعت فولاد مربوط می‌شود که البته طی سال‌های گذشته این صادرات اغلب به صورت سنگ آهن صورت گرفته است.

در نهایت با وجود این صادرات همچنان بر سراسر راه این صنعت مشکلات متعددی قرار دارد، مشکلاتی که به خصوص در سال جاری به اوج خود رسیده و موجب شده رییس انجمن تولیدکنندگان فولاد از این سال به عنوان سال سخت صنعت فولاد یاد کند.

به همین منظور در خصوص وضعیت، چشم‌اندازها، فرصت‌ها و چالش‌های صنعت فولاد کشور به گفتگو با بهرام سبحانی پرداخته‌ایم.

او که بیش از سه دهه سابقه فعالیت در این صنعت را داشته اکنون به طور همزمان به عنوان مدیر عامل فولاد مبارکه، رییس انجمن تولیدکنندگان فولاد و رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد هرمزگان مشغول فعالیت است.

آقای سبحانی سالهای زیادی است که در صنعت فولاد مشغول به فعالیت هستید. کمی درباره روند کاری خودتان و سالهایی که در این حیطه فعالیت کرده‌اید توضیح می‌دهید؟

کار در صنعت فولاد و فولاد مبارکه را از اوایل دهه ۶۰ آغاز کردم. در آن سالها زمان ساخت این کارخانه بود و من طی سالهایی که گذشت در بخش‌های مختلف حضور و فعالیت داشتم. پس از آن دوره حدود شش تا هفت سال

به همین دلیل است که در دوره ای قیمت نفت از ۱۱۰ دلار به ۴۰ دلار می‌رسد.

❖ **با توجه به این تفاسیر می‌توان گفت که شما با پرداخت یارانه نیز موافق نیستید؟** باید قبول کنیم که بخش مهمی از مشکلات فعلی کشور و کمبود نقدینگی دولت به دلیل یارانه هاست. حال ممکن است بخشی از جامعه به هر دلیل به این درآمد نیاز داشته باشند اما برای بسیاری افراد این ۴۰۰۰ تومان رقمی محسوب نشده و این پول هیچ تاثیری در زندگی آنها ندارد در صورتی که با حذف آن درآمد قابل توجهی برای دولت ایجاد خواهد شد.

برای اینکه دولت بتواند فعالیت کند نیاز به نقدینگی دارد. امروز چرا بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای و عمرانی تعطیل شده؟ آیا دلیل غیر از کمبود نقدینگی دولت است؟

❖ **با این شرایط شما حمایت‌های فعلی دولت از صنایع را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ فکر می‌کنید شعارهای دولت مبنی بر حمایت از بخش خصوصی تا چه اندازه محقق شده است؟**

بحث اول به اعتقاد مسئولین رده بالای نظام به خصوصی سازی مربوط می‌شود که در این زمینه در دولت تمام مسئولان رده بالا این اعتقاد را داشته و در عمل از چنین رویکردی در موارد متعددی دفاع کرده‌اند. در گذشته نیز ما با خصوصی سازی صنایع بزرگی مانند فولاد و ذوب آهن به سمت خصوصی سازی گام برداشته ایم اما به نظر می‌رسد روندی که طی شد روند درستی نبود. شاید انتظار این بود که به طور مثال دولت فولاد مبارکه‌ای که با بودجه خود و پول نفت راه اندازی کرده و امروز بزرگترین کارخانه خاورمیانه شده را به گونه‌ای واگذار کند که با پول آن کارخانه دیگری راه اندازی شده و پس از مدتی آن هم در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد تا بدین ترتیب صنعت کشور توسعه پیدا کند اما متأسفانه در عمل چنین اتفاقی رخ نداد و پولی که از خصوصی سازی صنایع ایجاد شده بود به خود آن صنایع بازنگشت درحالی که حق آن بود که هر صنعتی خصوصی می‌شود پولش به همان صنعت تزریق شود.

در دولت قبل طرح‌های هشت گانه‌ای نیز برای توسعه صنایع فولادی داشتیم.

❖ **اما با توجه به اینکه دنیا به سمت تجمیع کارخانه‌های فولادی و استقرار آنها در نزدیکی دریاها پیش می‌رود به نظر می‌رسد اجرای این طرح‌ها در استان‌های مختلف توجیه اقتصادی چندانی نداشته باشد. نظر شما در این باره چیست؟**

در آن دوره شاید خود دولت هم واقف بود

یک میلیارد تن تولید ده سال پیش به حدود یک میلیارد و ۸۶۰ میلیون تن رسیده است که رشدی ۶۰ درصدی را نشان می‌دهد. پیش‌بینی‌ها هم حاکی از آن است که طی ۱۰ سال آینده این ظرفیت به دو میلیارد تن خواهد رسید. در این میان نکته قابل توجه آن که دوره رکود، بهترین دوره برای ساخت محسوب می‌شود و با توجه به اینکه قیمت‌ها در کف قرار دارد شرایط برای این منظور بسیار مهیا است.

❖ **البته با این حال برخی کارشناسان بر این باورند که در زمان رکود این صنعت، شاید بهتر باشد که در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری شود؟**

باید در نظر داشت که اکنون رکود در صنایع مختلف وجود دارد. به عنوان مثال صنعتی مثل نفت و پتروشیمی را در نظر بگیرید. اکنون چرا قیمت نفت تا ۴۰ دلار کاهش پیدا کرده است؟ یا در صنعتی مثل خودرو و نساجی و ... آیا رکود نداریم؟ به هر حال اگر نگاه بلند مدت داشته باشیم و با تجزیه و تحلیل درست بازار وارد عمل شویم می‌توان از این رکود خارج شد. برای تولید فولاد دسترسی به منابع سنگ آهن و انرژی از موضوعات مهم است و با توجه به بهره‌مندی ایران از منابع غنی در این بخش‌ها می‌توان گفت کشور ما از جمله کشورهایی است که برای تولید فولاد زمینه مناسبی دارد و اگر ما به گونه‌ای برنامه ریزی کنیم که سرمایه‌گذاری‌های ما در



زمان پیک مصرف وارد فاز تولید شوند قطعاً موفق خواهیم بود. ما اکنون معادن غنی سنگ آهن داریم و تنها در شرق کشور معدن سنگ آهن سنگان با بیش از یک میلیارد تن ذخیره را داریم که در کنار آن معادن یزد و کرمان هم هست.

نکته دیگر اینکه اکنون تمام قدرت‌های

دیگر ما تنها گوشه‌ای از محصول را در بورس عرضه می‌کنیم و حجمی کمتر از ۱۰ درصد تولید ما وارد بورس می‌شود.

از سوی دیگر در زمینه قیمت هم بازار است که نقش تعیین‌کننده دارد و اگر اینطور نبود لازم بود ما هم هر ساله برا ساس تورم قیمت خود را افزایش دهیم درحالی‌که در ماه رمضان امسال

در بخش صادرات، بازار خوبی در اختیار داریم.... هر محصولی را که بخواهیم می‌توانیم به هر نقطه از جهان صادر کنیم

ما قیمت‌های خود را حدود ۱۳ تا ۱۵ درصد هم کاهش دادیم.

امروز کالای ما به قیمت سال ۹۱ به فروش می‌رسد حال کدام کالا در کشور است که چنین شرایطی داشته باشد؟

❖ **بحث دیگر به تولید محصولات دارای ارزش افزوده بر میگردد. در این زمینه برنامه‌های شما از چه قرار است؟**

در سند چشم‌انداز برای کشور اینگونه برنامه‌ریزی شده که در افق سال ۱۴۰۴ به تولید سالانه ۵۵ میلیون تن فولاد برسیم. این در حالی است که امروز تولید سالانه ما حدود ۲۰

مانند چین اقدام به دمپینگ کرده و از آنجا که ما قوانین ضد دمپ نداریم شرایط خاصی بر بازار ما حاکم شده است. اکنون بسیاری از کشورهای برای واردات خود تعرفه تعیین کرده‌اند و همین موضوع کار را برای نفوذ به بازار این کشورها دشوار می‌کند. طی سالهای گذشته چین معمولاً سالانه ۱۲ درصد رشد اقتصادی داشت

اما سال گذشته به یکباره این کشور با کاهش هفت درصدی مواجه شد. در چنین شرایطی این کشور با ۸۲۰ میلیون تن تولید فولاد با کاهش میزان مصرف داخلی مواجه می‌شود و طبیعی است میزان صادرات آن افزایش پیدا کند. این هم برای چین اهمیت چندانی ندارد که با چه قیمتی محصول خود را ارائه کند چرا که مشغول‌های صادراتی متعددی در این کشور در نظر گرفته شده و اوضاع به گونه‌ای پیش می‌رود که در هر شرایطی بتوانند بر بازار غالب شوند.

از سوی دیگر قیمت سنگ آهن در بازارهای جهانی در یکسال گذشته حدود دو سوم کاهش پیدا کرده و از ۱۴۰ دلار به کمتر از ۴۰ دلار رسیده در صورتی که در ایران این قیمت‌ها نه تنها کاهش پیدا نکرده بلکه حدود ۲۰ درصد افزایش هم داشته است. قیمت حامل‌های انرژی نیز در دنیا تابعی از قیمت نفت است و طی این مدت با کاهش چشمگیر قیمت نفت در این حوزه نیز کاهش قیمت جهانی را داشته‌ایم و بدین ترتیب دو هزینه عمده صنعت فولاد در دنیا کاهش قابل توجه پیدا کرده و در ایران با افزایش قیمت مواجه بوده و همین مسئله رقابت مادر بازارهای جهانی را سخت‌تر از قبل ساخته است.

البته در کنار تمام این موارد بحث ارزش پول ملی کشورها نیز در این حوزه تاثیر گذار است. اکنون رقبای ما از جمله چین و روسیه به دلیل درگیری‌های سیاسی با آمریکا ارزش پولشان کاهش یافته و از نصف هم کمتر شده، این موضوع هم شرایط مناسبی برای صادرات آنها فراهم می‌کند. در صورتی که در ایران، ما در کنار تمام این مشکلات با تورم سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصد مواجهیم و در مجموع تمام این مسائل رقابت ما را دشوارتر از قبل ساخته اما همچنان فولاد مبارکه توانسته است شرایط خاص خود را در بازارهای جهانی داشته باشد.

❖ **به بحث قوانین اشاره کردید. شاید بد نباشد اشاره‌ای هم به نبود قوانین انحصار در کشور داشته باشیم. گاه از سوی برخی سهامداران اینگونه مطرح می‌شود که شرکت شما در بورس با بلوک‌های بزرگ محصول می‌فروشد و چند خریدار بزرگ دارد که همین بحث موجب می‌شود امکان کنترل قیمت وجود داشته باشد. این موضوع را تأیید می‌کنید؟**

اینطور نیست. دلیل این ادعا هم واضح است چرا که فولاد مبارکه محصولی که بخواهد در بورس ارائه کند ندارد و همان‌طور که اشاره کردم به طور غالب بر اساس سفارشات گرفته شده تولید می‌کند. اما اگر سفارش نداشته باشیم اصلاً تولید هم نداریم. به هر حال کالای تولیدی ما کالای عام نیست و مشتری خاص خود را دارد و لازم است در تولید آن بر اساس نیاز مشتری اقدام شود. بورس در واقع مکانیزمی است برای کشف قیمت. به عبارت

کشوری مانند چین اقدام به دمپینگ کرده و از آنجا که ما قوانین ضد دمپ نداریم شرایط خاصی بر بازار ما حاکم شده است

که اجرای این طرح‌ها توجیه اقتصادی ندارد اما تصمیم دولت بر این بود که با اجرای این طرح‌ها مناطق کمتر توسعه یافته و محروم را از نظر اقتصادی رونق دهد. اما در این خصوص باید به این نکته هم توجه داشت که محصولی که در نهایت قرار است در این واحدها تولید شود با چه قیمت تمام شده‌ای تولید شده و آیا در شرایط دشوار رقابت بین الملل توان ادامه خواهد داشت؟ این طرح ممکن است در شرایطی که زیرساخت‌ها آماده است رونق اقتصادی در منطقه ایجاد کند اما وقتی دولت زیرساخت‌های

بزرگ دنیا کشورهایی هستند که تولید دارند. ما نمی‌توانیم کشوری با جمعیت ۷۵ میلیون نفر را بدون تولید اداره کنیم. تولید اشتغال به دنبال دارد و اگر قرار بر آن باشد که تولید نداشته باشیم و تنها درآمد نفت را میان مردم تقسیم کنیم قطعاً این امر مفسده‌های متعددی به همراه خواهد داشت. نمی‌توان بدون تلاش و فعالیت جامعه، به شیوه کمیته امدادی به آنها تزریق درآمد کرد. از سوی دیگر، اتکا به درآمدهای صرف نفتی نوعی خام‌فروشی است. علاوه بر این، درآمدهای نفتی درآمدهای پایدار محسوب نشده و کلید بازار آن هم در دست ما نیست و

میلیون تن است و با توجه به نقش ۵۰ درصدی ما در تولید فولاد کشور، هدف ما آن است که تا این مدت به تولید حدود ۲۰ میلیون تن برسیم که برای دستیابی به این هدف سه فاز نیز طراحی شده تا بدین ترتیب در فاز اول طی دو تا سه سال آینده ظرفیت تولید خود را تا حدود ۱۲ میلیون تن افزایش دهیم. در فاز دوم مقرر شده است تولید فولاد مبارکه را به حدود ۱۶ میلیون تن برسانیم و در نهایت در فاز سوم تا سال ۱۴۰۴ به تولید ۲۰ تا ۲۲ میلیون تنی دست پیدا کنیم. در این میان محصولات دارای ارزش افزوده نیز برای ما از اولویت بالاتری برخوردارند و تلاش داریم تولیدات خود را به این سمت هدایت کنیم.

❖ **صحبت از رکود بازار جهانی فولاد شد. در چنین شرایطی به نظر شما افزایش تولید توجیه منطقی هم به دنبال خواهد داشت؟**

رکود فعلی مقطعی است و تقریباً در هر دهه یک بار چنین رکودی در بازار رخ می‌دهد. در سالهای ۱۳۸۲ و ۱۳۸۱ نیز دقیقاً برای مدتی چنین وضعیتی حاکم شد و قیمت فولاد از حدود ۴۵۰ دلار به ۱۷۰ دلار رسید. بر همین اساس می‌توان گفت که این رکود به نوعی یک منحنی سینوسی دارد اما نکته مهم آنکه مصرف فولاد در دنیا با وجود تمام این افت و خیزها همیشه سیر صعودی دارد کما اینکه این رقم از حدود



بزرگترین مشکلشان مباحث بانکی است اثرات بسزایی دارد.

❖ فضای بعد از تحریم را چگونه می بینید؟

به شخصه به این موضوع خوشبینم و بر این باورم که پتانسیل های زیادی وجود دارد که پس از این دوره، به فکر ایجاد کارخانجات و صنایعی باشیم که طی این سالها به دلیل تحریم ها محدودیت هایی در خصوص تامین منابع مختلف از جمله منابع مالی آنها وجود داشته است. صنعت فولاد صنعت پرهزینه ای است که نمی توان با وام های یک تا سه میلیاردی بانک آنها را ایجاد کرد. برای این صنعت حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری لازم است و این رقم از طریق وام بانکی قابل تامین نیست حتی اگر امکان دریافت وامی با این رقم هم وجود داشته باشد با بهره های بانکی ۲۷ درصدی دریافت آن اصلا مقرون به صرفه نیست بر همین اساس ما مجبوریم با فاینانس و وام های خارجی کار را پیش ببریم به همین دلیل امیدواریم پس از برداشته شدن تحریم ها فضای مناسبی در این زمینه ایجاد شود و پای سرمایه گذاران خارجی به کشور باز شود. همین حالا حداقل هشت طرح استانی بر روی زمین مانده اما سالها قبل زمانی که برای ساخت فولاد خراسان اقدام می کردم پنج طرح توسعه ای تعریف شده بود که در آن دوره با بهره گیری از منابع مالی خارجی ظرف سه تا چهار سال به نتیجه رسیدند. ❖ به عنوان سئوال پایانی رسیدن به اهداف چشم انداز ۱۴۰۴ در بخش فولاد را تا چه اندازه ممکن می دانید؟

ما طی ۴۵ سال تولید فولاد به ظرفیت تولید ۲۰ میلیون تن رسیده ایم لذا اینکه بخواهیم طی ۱۰ سال این ظرفیت را تا بیش از دو برابر افزایش دهیم از یک نظر کار سختی است اما اگر کشوری مثل چین را در نظر بگیریم فقط طی یک سال ۲۰۰ میلیون تن حجم تولید خود را افزایش داده است پس قطعاً افزایش ظرفیت ۳۵ میلیون تنی ظرف ۱۰ سال کار چندان دشواری نخواهد بود اما برای چنین هدفی نمی توان کارخانه های ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تنی ایجاد کرد اما اگر کنسرسیوم هایی ایجاد کنیم که مثلاً پنج کارخانه با ظرفیت تولید هفت میلیون تن راه اندازی شود می توان به این ظرفیت دست پیدا کرد. البته مشروط بر آنکه زیرساخت ها و حمایت های لازم نیز مهیا باشد.

تولیدی هدایت کنیم چرا که در حال حاضر واردات فولاد این کشور بیشتر به صنعت نفت عراق محدود می شود اما اگر به عنوان مثال آنها حتی به طور مشارکتی یک کارخانه تولید لوله هم داشته باشند با توجه به فعالیت پالایشگاه هایی که در عراق وجود دارند بازار خوبی برای محصولات ما وجود خواهد داشت. ❖ به بحث ظرفیت تولید برگردیم. در این زمینه نقش دولت را موثر می دانید یا ظرفیت خود صادرکنندگان را؟

معتقدیم دولت نباید به حیطة کاری ما ورود پیدا کند، بخش خصوصی خود می داند که سرمایه اش را در چه بخش هایی صرف کند

به عنوان یک واحد صنعتی اعتقاد ما بر آن است که دولت نباید به حیطة کاری ما ورود کند، بخش خصوصی خود می داند که سرمایه اش را در چه بخش هایی صرف کند اما به هر حال لازم است یک سیاست گذار هم وجود داشته باشد. به عبارت دیگر ما نمی توانیم بگوئیم صادرکنندگان یک جزیره مستقل هستند و هیچ کاری با دولت ندارند اما اینکه گفته شود واحد صنعتی چه میزان تولید داشته باشد، چقدر صادرات و مسائلی از این دست، امر درستی نیست و دولت بیشتر باید به عنوان یک سیاست گذار و جریان هدایتگر فعالیت داشته باشد. علاوه بر این همان طور که پیشتر اشاره شد نقش دولت در تامین زیرساخت های اولیه نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است. طی سالهای اخیر هر ساله به بهانه کمبود گاز زمستان ها به مدت چند ماه سهمیه گاز واحدهای صنعتی را نصف می کنند یا زمانی که بحث برق می شود در اولین گام برای صنعت فولاد که مصرف برق بالا دارد محدودیت ایجاد می کنند در حالی که لازم است شرایط مختلف تولید برای تولیدکننده و صادرکننده مهیا باشد. حتی طبق قانون گفته شده اگر تولیدکننده ای به دلیل قطع برق و گاز متضرر شود باید خسارت او پرداخت شود اما در عمل چنین اتفاقی هم نمی افتد.

❖ در این میان بسیاری معتقدند قوانینی مثل رفع موانع تولید اثرات بسزایی داشته، نظر شما چیست؟

شاید به دلیل اینکه ما واحد بزرگی هستیم این قانون تاثیر کمتری روی کار ما داشته اما طبیعتاً برای صنایع کوچک و امثال آنها که امروز

معکوس نیز مشوق هایی در نظر گرفته شود و در شرایطی مثل الان که بازار داخلی کساد است و تولیدکننده جنس مازاد در انبارهای خود دارد، می توان مانند کشورهای مختلف، دولت مشوق هایی را برای این بخش در نظر گرفت.

❖ یعنی شما با تاثیر مثبت مشوق های صادراتی موافقت می کنید؟

قطعاً همین طور است. زمانی که ما سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصد تورم داریم و سیاست دولت ثبات نرخ ارز است اگر تولیدکننده ای هر ساله ۱۵

درصد بیش از سال قبل خود در آمد نداشته باشد زیان ده محسوب می شود بر همین اساس لازم است اگر سیاست دولت حفظ نرخ ارز است حتماً برای واحدهای صنعتی مشوق هایی در نظر گرفته شود. البته باید به این نکته نیز توجه داشت که این مشوق ها صرفاً به معنای تزریق نقدینگی نیست بلکه می توان به شیوه های مختلف از جمله معافیت های مالیاتی یا ارائه تسهیلات بانکی آنها را عملیاتی کرد. به عنوان مثال دولت چین به عنوان مشوق صادراتی ۵۰ درصد هزینه های حمل و نقل دریایی را از صادرکننده دریافت نمی کند.

❖ درباره کشورهای منطقه صحبت کردید. تاکنون یکی از بازارهای مهم ایران عراق بوده که اکنون برخی معتقدند این بازار در حال از دست رفتن است. ارزیابی شما از این موضوع چیست؟

طبیعی است که در بحث صادرات در وهله اول تمرکز ما بر روی کشورهای همسایه باشد. از میان این کشورها نیز عراق یکی از بازارهای مهمی است که ما حتی در آن چند پایگاه طراحی کرده ایم که از طریق آنها تجار سرشناس عراق محصولات ما را توزیع می کنند.

❖ یعنی شما به این بازار دید بلند مدت دارید؟

بله. دید ما به عراق اینگونه است. به هر حال این کشور از طریق کشورهای دیگری مانند ترکیه هم واردات دارد هرچند که با توجه به کیفیت محصولات فولاد مبارکه، رقابت خوبی برقرار است اما در نهایت تلاش داریم این کشور را به سمت سرمایه گذاری برای ایجاد واحدهای

زیرساخت ها آماده است رونق اقتصادی در منطقه ایجاد کند اما وقتی دولت زیرساخت های اساسی مانند راه آهن، جاده، آب، برق و ... را ایجاد نکرده قیمت تولید به مراتب بالاتر می رود و در نهایت کارخانه ای که با این شیوه و با هدف تولیدی حدود ۸۰۰ هزار تن ساخته شده قادر به رقابت نخواهد بود البته اگر حداقل به جای این ظرفیت های پائین ظرفیت های بالاتری برای این کارخانه ها در نظر گرفته می شد ممکن بود تهیه زیرساخت ها برای آن توجیه اقتصادی بیشتری داشته باشد چراکه امروز اصلاً کارخانه فولاد با ظرفیت تولید کمتر از دو میلیون تن توجیه اقتصادی ندارد.

❖ درباره توسعه زیرساخت ها گفتید. در این زمینه انتقادات مختلفی نسبت به عملکرد دولت قبل وجود دارد. نظر شما چیست؟

به شخصه معتقدم توسعه زیرساخت ها امر مهمی است که اگر قرار باشد دولت سرمایه گذاری کند باید در این بخش باشد. دولت قرار نیست کارخانه یا حتی نیروگاه راه اندازی کند اما اگر زیرساخت هایی مانند آب و راه و جاده را تامین کند برای سرمایه گذارانی که قصد راه اندازی کارخانه دارند هزینه ها به شکل قابل ملاحظه ای کاهش پیدا می کند چراکه تا وقتی زیرساخت ها آماده نباشد هزینه های مختلفی به بخش خصوصی تحمیل می شود.

❖ اشاره ای هم به بحث مضرات خام فروشی داشتید. در این زمینه نیز در دولت قانون ممنوعیت صادرات مواد خام را داشته ایم. از دیدگاه شما چنین رویکردی تا چه اندازه می تواند مفید واقع شود؟ خام فروشی یعنی حراج منابع خدادادی. اکنون ما اگر بخواهیم به طور مثال سنگ آهن را در کنار کارخانه آن حراج کنیم برای آن تنها حدود ۲۰ دلار دریافت می کنیم اما اگر آن را تبدیل به فولاد کنیم نه تنها به واسطه این تولید در بخش های مختلف ایجاد اشتغالی می شود بلکه ارزش آن سنگ آهن هم به ۴۰۰ دلار می رسد. اگر ما به دنبال خام فروشی باشیم نه تنها این ارزش افزوده را به دست نمی آوریم بلکه برای کشور خریدار نیز اشتغال ایجاد می کنیم و منابع ما صرف توسعه کشوری دیگر می شود. در نهایت نیز آن کشور محصول دارای ارزش افزوده خود را با قیمتی به مراتب بالاتر از ماده خام فروخته شده به ما صادر می کند. این داستان خام فروشی است و فرقی هم ندارد این اتفاق در کدام صنعت رخ دهد. بر همین اساس باید جلوی خام فروشی را گرفت.

❖ چه دغدغه ها و موانعی در سر راه فولاد وجود دارد؟

اگر دشواری های موجود بر سر راه صادرات را در نظر بگیریم می توان به طور کلی آنها را به دو گروه سخت افزاری و نرم افزاری تقسیم کرد. بخش نرم افزاری بیشتر به بحث قوانین و مقررات و نقش و عملکرد دولت مربوط می شود که خوش بختانه در این زمینه مشکل خاصی وجود ندارد البته در دولت قبلی محدودیت هایی در این زمینه اعمال شده بود و گاه بطور کلی صادرات متوقف می شد و گاه کمی پیچ آن را باز می کردند و به شرکت ها اجازه میدادند اندک صادراتی داشته باشند اما در این دولت موانع برداشته شده و اعلام شده صادرات از هر نوع و به هر مقدار آزاد است. به عبارت دیگر امروز هیچ محدودیتی در خصوص صادرات نداریم اما بحثی که وجود دارد آنکه همان طور که وقتی مصرف داخل افزایش پیدا می کند دولت برای مدیریت بازار داخل صادرات را محدود می کند انتظار می رود در حالت



Pegah پگاه

..... صادرکننده نمونه کشور در سال ۱۳۹۴



اعطای مشوقها و تسهیلات مناسب، برندسازی و عضویت در سازمان تجارت جهانی برای جهش صادراتی

وی گفت در نیمه نخست امسال با احتساب میعانات، صادرات ما به ۲۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار رسیده است که در مقایسه با سال قبل، ۱۴ درصد کاهش یافته است. دلیل دیگر این کاهش، افت شدید قیمت نفت و فرآورده‌های نفتی است. اما از نظر وزنی ما شاهد کاهش کمتری در صادرات خود بوده‌ایم که در مجموع شش درصد کاهش وزنی و ۱۴ درصد کاهش ارزشی را در نیمه نخست امسال مشاهده کرده‌ایم.

برندینگ، مقیاس و ارزش افزوده ملاک انتخاب صادرکنندگان نمونه
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: امسال از ۵۴ صادرکننده نمونه تجلیل می‌شود. همچنین پنج شرکت صادرکننده ممتاز خواهیم داشت که کسانی هستند که به دفعات به عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شده‌اند و در گروه خود نیز بالاترین نمره را کسب کرده‌اند.

وی تفاوت مراسم روز ملی صادرات امسال با گذشته را، اهداء دو مدال به دو شرکت منتخب عنوان کرد و گفت: از دو شرکتی که طی ۱۹ سال گذشته (۱۹ دوره برگزاری مراسم روز ملی صادرات) سه بار عنوان صادرکننده ممتاز را به دست آورده‌اند به صورت ویژه تجلیل خواهد شد و به آنها مدال اهداء می‌شود. وی در ادامه به اولویت‌های انتخاب صادرکنندگان برتر در سال جاری اشاره کرد و گفت: ما دو عامل را بیشتر مدنظر قرار دادیم که یکی ارزش افزوده و دیگری مقیاس شرکت‌ها است.

افخمی‌راد در خصوص اولویت ارزش افزوده گفت: صادرکنندگان کالاهای متفاوتی را از کشور خارج می‌کنند، برخی از کالاهای مشتری خاص خود را دارند که بیرون مرزها در انتظار رسیدن کالاهای ایرانی هستند، طبیعتاً چنین کالاهایی ارزش افزوده بالایی ندارند اما در مقابل برخی کالاهای فناوری زیادی در تولید برخوردار هستند و ارزش افزوده صادراتی به مراتب بیشتر دارند که برای کشور نیز اهمیت بالایی دارند. بنابراین کسانی که چنین کالاهایی صادر می‌کنند باید بیشتر مورد توجه قرار بگیرند هر چند که شاید از نظر حجمی یا قیمت صادرات به مراتب کمتری نسبت به گروه اول داشته باشند.

افخمی‌راد گفت: چاره این است که واحد‌های کوچک مقیاس در زیرمجموعه واحدهای بزرگ مقیاس کار کنند و ما اطمینان داشته باشیم که شرکت‌های بزرگ مقیاس آنها را مورد حمایت خود قرار می‌دهند و شرکت‌های کوچکتر در واقع برای آنها کار می‌کنند. رئیس سازمان توسعه تجارت، به اهمیت برندینگ نیز اشاره کرد و گفت:

شاخص‌های مختلفی در خصوص انتخاب صاارکننده نمونه مطرح بوده است که یکی از آنها برندسازی است.

وی افزود: قطعاً برای حضور مستمر در بازارهای جهانی باید کالای ایرانی را با برندی خاص به مشتریان بشناسانیم تا در فضای رقابتی جهان، جای خود را باز کند و دوام بیاورد و حضور مستمر داشته باشد.

افخمی‌راد ادامه داد: ما بدون برندسازی نمی‌توانیم در توسعه صادرات غیرنفتی موفق باشیم بنابراین به شرکت‌های صادراتی توصیه می‌کنیم در صدد برندسازی باشند

و برند خود را در بازارهای جهانی به ثبت قانونی برسانند چرا که در غیر اینصورت در آینده نمی‌توانند حضور مستمر در بازار صادراتی داشته باشند. وی ادامه داد: امیدواریم با همکاری موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی سال آینده همایش برندها را برگزار کنیم و از شرکت‌های موفق در این بخش به نحو شایسته تجلیل کنیم.

چین کماکان بازار نخست صادراتی ایران

رئیس سازمان توسعه تجارت در ادامه به پنج بازار نخست صادراتی ایران اشاره کرد و گفت: چین کماکان با سه میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار نخستین بازار صادراتی ایران است و کشورهای عراق، امارات، هند و افغانستان به ترتیب با ۲،۸، ۱،۴ و ۱،۳ میلیارد دلار در مکان‌های دوم تا پنجم قرار دارند.

معاون وزیر صنعت، افزود: در سال ۹۳، تران تجاری بهبود پیدا کرده بود، امسال هم تران تجاری ما از بهبود بیشتری برخوردار بوده است.

افزایش ۴۰ درصدی ثبت قراردادهای خدمات فنی و مهندسی

وی در خصوص آخرین وضعیت صادرات خدمات فنی و مهندسی گفت: به دلیل امکاناتی که به وجود آمده است در خدمات فنی و مهندسی در نیمه نخست امسال شرایط بهتری داشته‌ایم. براساس آمار پنج ماه، در ثبت قراردادهای بیش از ۴۰ درصد افزایش داشته‌ایم.

افخمی‌راد در خصوص کالاهای صادراتی نیز گفت: محصولات پتروشیمی محور اصلی صادرات ما هستند و فراورده‌هایی از جمله آهن و فولاد، کودهای معدنی و شیمیایی، پسته و مغز پسته و سیمان در زمره ۱۰ قلم اول صادراتی کشور هستند.

رئیس سازمان توسعه تجارت در خصوص اقدامات انجام شده در راستای تسهیل تجاری در نیمه نخست امسال نیز گفت: بررسی تجارت ترجیحی در سازمان دنبال شده است و پس از برجام، مهمترین کار ما، الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی است.

وی ادامه داد: امیدواریم در این راه با کمک وزارت امور خارجه و سایر دستگاه‌های مربوطه بتوانیم هر چه زودتر به عضویت رسمی سازمان تجارت جهانی پذیرفته شویم چرا که هم اکنون عضو ناظر هستیم. افخمی‌راد ادامه داد: در غیر اینصورت، با مشکلات مختلفی در حوزه تجاری مواجه خواهیم شد چرا که تنها اقتصاد بزرگ دنیا هستیم که خارج از سازمان تجارت جهانی فعالیت می‌کنیم.

وی گفت: اهمیت عضویت رسمی ایران به اندازه‌ای است که در سازمان توسعه تجارت، دپارتمان ویژه‌ای را تحت عنوان دفتر الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی تشکیل داده‌ایم و اقدامات ارزشمندی انجام شده است تا مسیر عضویت رسمی ایران تسریع شود.

مشوق صادراتی به معنای پرداخت پول نیست/ صادرات باید منفعت داشته باشد

وی در پاسخ به پرسشی در خصوص مشوق‌های صادراتی و جایزه صادراتی گفت: معنای مشوق صادرات مترادف با جایزه

صادراتی نیست، در سالیان گذشته جوایز نقدی داده می‌شد از سال ۸۸ به تدریج این جوایز قطع شده که علت آن شرایط نامناسب درآمدی دولت بوده است.

افخمی‌راد گفت: البته افزایش قیمت ارز باعث شد که صادرکنندگان بتوانند ارز بدست آمده را به قیمت خوب در داخل مصرف کنند، اما در مجموع از سال ۸۹ به بعد جایزه صادراتی حذف شد.

رئیس سازمان توسعه تجارت ادامه داد: بخشی از این کار برمی‌گردد به سیاست‌های اقتصادی کشور، بخشی دیگر به نرخ ارز و تسهیلات بانکی باز می‌گردد، ما باید تلاش کنیم هزینه حمل و نقل و سود تسهیلات بانکی را جایی برسانیم که صادرات صرفه اقتصادی داشته باشد. بنابراین نیازی به پرداخت جایزه نقدی نیست.

افخمی‌راد ادامه داد: اگر بانک‌ها قادر نیستند سود تسهیلات خود را کاهش دهند ما باید از محل منابعی که به امر توسعه صادرات غیرنفتی اختصاص می‌دهیم، به صادرکنندگان خود کمک سود بدهیم و خطوط منظم هوایی و کشتی‌رانی ایجاد کنیم و به صادرکنندگان خدمات دهیم.

وی گفت: دستورالعملی در این خصوص به ارزش ۲ هزار میلیارد ریال نوشته شده است تا در سال جاری به صادرات اختصاص یابد، امیدواریم تا پایان سال تمام رقم اختصاص یابد.

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت: ما امیدواریم این مزایا را بتوانیم برای کالاهایی که ارزش افزوده بیشتری دارند، استفاده کنیم. ما امیدواریم این مصوبه شورای عالی صادرات هر چه زودتر در سازمان مدیریت و برنامه ریزی نهایی شود و بتواند مبنای کار ما قرار بگیرد.

نباید حجم موتور ماکلاک لوکس بودن خودروهای وارداتی باشد

وی در پاسخ به پرسشی در خصوص دیده شدن خودروهای لوکس و یا بالای ۲۵۰۰ سی‌سی در ایران به رغم مصوبه دولت گفت: حجم موتور ملاک لوکس بودن خودروهای وارداتی نباید باشد. چرا که ما خودروهای کمتر از ۲۵۰۰ سی‌سی در جهان داریم که قیمت بسیار بالایی دارند و لوکس محسوب می‌شوند.

افخمی‌راد ادامه داد: پیشنهادهایی در این خصوص داده شده است و ما امیدواریم شاخص‌ها تغییر کند و این ضابطه شامل خودروهای تولید داخل هم شود. یعنی هر چقدر خودرو گرانتر است هزینه بیشتری به دولت پرداخت شود.

در حال بررسی پیامدهای تجارت ترجیحی با ترکیه هستیم

وی در پاسخ به پرسش خبرنگاری در خصوص کاهش صادرات غیرنفتی کشور در پی تجارت ترجیحی با ترکیه گفت: طبق توافق قرار شده است که این توافق هر سه ماه مورد ارزیابی کارشناسان قرار گیرد و در صورت کاهش صادرات غیرنفتی، امکان کاهش تعرفه یا لغو آن وجود دارد.

افخمی‌راد ادامه داد: براساس تفاهم‌های به عمل آمده با ترکیه، قرار است فهرست جدیدی از کالاهای ایران به این فهرست اضافه شود.

ادامه در صفحه ۲۲

برنامه دولت برای حمایت

از صدور خدمات فنی و مهندسی

خدمات فنی و مهندسی، در سالهای اخیر به یکی از توانمندترین حوزه‌های صادراتی ایران در بازارهای اطراف مبدل شده است و روز به روز بر ارتقای سهم آن نسبت به صادرات کالا از کشور افزوده می‌شود.

اینک کارشناسان ایرانی با اتکا به دانش مهندسی خود، پروژه‌ها و طرح‌های مهمی را در بخش شبکه‌های آب، خطوط انتقال نیرو، تاسیسات نفتی، ساختمان‌سازی، صنایع زیربنایی، طرح‌های مخابراتی، پروژه‌های نرم‌افزاری، راه‌سازی و ... در کشورهای مختلفی نظیر عراق، سوریه، افغانستان، آسیای میانه و حتی آفریقا و آمریکای لاتین به عهده دارند که تکمیل و راه‌اندازی آنها نیازمند حمایت مالی از پیمانکاران خدمات فنی و مهندسی است.

مهندسان ایرانی برای موفقیت در مناقصه‌های فنی بازارهای خارجی باید، بنیسه مالی تأمین تجهیزات و اعتبار لازم برای پیشبرد طرح‌ها را در خلال اجرا داشته باشند. در واقع ورود به بازارهای صادراتی خدمات فنی و مهندسی (حتی اگر از بالاترین دانش مهندسی بهره‌مند باشیم) بدون اعتبار مالی اولیه امکان‌پذیر نیست. از طرف دیگر پروژه‌های مهندسی جزو شاخه‌های پرهزینه اقتصادی هستند که خرید مواد اولیه، تجهیزات و دستگاه فنی آنها به اعتبارات ارزی بالایی نیاز دارد و قطعاً تأمین این اعتبارات از عهده بسیاری از شرکت‌های مهندسی ساخته نیست.

نوسان نرخ ارز، بی ثباتی سیاسی، ناامنی و مشکلاتی از این دست در بازارهای متقاضی خرید خدمات مهندسی می‌تواند هزینه فعالیت شرکت‌های مهندسی ایران را در بازارهای مذکور افزایش دهد و بسیاری از شرکت‌های بیمه‌گر نیز حاضر به پوشش ریسک بیمه فعالیت در چنین بازارهایی نیستند.

در چنین فضایی دولت تصمیم گرفته با حمایت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، مانع از سرایت رکود حاکم بر اقتصاد داخلی به بازار صادراتی این حوزه شود.

دکتر ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی در مورد این هدف مهم دولت به خبرنگار ما گفت: بانک مرکزی حمایت از صادرات فنی و مهندسی را جزو وظایف خود می‌داند. به همین منظور در دوره اجرای برنامه تسریع رونق اقتصادی، یعنی آغاز برجام تا زمان لغو تحریم‌های اقتصادی علیه کشورمان، با استفاده از منابع جدید در نظام پولی و بانکی به مدد صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی می‌شتابد.

به گفته دکتر سیف، بانک مرکزی تصمیم دارد ظرف ۵ ماه باقیمانده تا پایان امسال حداقل ۲۰۰ میلیون دلار برای حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی نزد بانک توسعه صادرات سرمایه‌گذاری کند.

این رقم برای پشتیبانی از طرح‌های صادراتی اولویت‌دار و پروژه‌های زودبازده مهندسی سرمایه‌گذاری می‌شود و صادرکنندگان از کانال بانک توسعه صادرات می‌توانند به آن دست یابند. مضاف بر اینکه نرخ سود بازگشت این تسهیلات به صورت ترجیحی است و همین مساله نیز صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی را به استفاده از اعتبارات مذکور تشویق می‌کند. سازمان توسعه تجارت ایران هم تسهیلات ویژه‌ای را برای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در نظر گرفته که نشان می‌دهد، رویکرد نظام تجاری کشور پشتیبانی و حمایت از توسعه صادرات این حوزه است.

شرکت داروسازی بهداشتی دکتر جهانگیر



دکتر جهانگیر با اشاره به فعالیت‌های بخش تحقیقات و توسعه این شرکت می‌گوید: این فعالیت‌ها توسط تیم علمی، فنی و تخصصی این شرکت واحد آر اند دی و با راهنمایی مشاورین برجسته شرکت انجام می‌شود. وی تصریح می‌کند: کلیه محصولات این شرکت با رویکردهای دارویی و بهداشتی و بر اساس تحقیقات و مطالعات علمی و همچنین توجه به نیازهای جامعه بشری در ایران و اقصای نقاط جهان، تولید می‌شود و امروز بیش از ۳۵ محصول آرایشی و بهداشتی بر اساس مطالعات واحد تحقیق و توسعه در این شرکت تولید می‌شود.

دکتر جهانگیر که ۱۲ سال ریاست اتاق بازرگانی، صنایع و معادن استان لرستان را بر عهده داشته است، می‌گوید: برخی از محصولات این شرکت از جمله شامپو سبوس پرمون که از بازار صادراتی مطلوبی هم برخوردار است، اولین محصول شامپو سبوس تولیدی کشور نیز بوده است.

وی اضافه می‌کند: در سال ۱۳۷۳ این شرکت موفق به اخذ مجوز افزایش ظرفیت و تولید محصولات جدید دارویی، آرایشی و بهداشتی گردید و برنامه‌های ویژه‌ای در جهت فعالیت مستمر و بیشتر در بازار داخلی و ورود سریع به بازارهای خارجی صورت پذیرفته است.

دکتر جهانگیر افزود: بخش عمده‌ای از محصولات این شرکت از جمله شامپوی نرم‌کننده مایع دستشویی و غیره به بازارهای ارمنستان، انگلستان، کانادا، فرانسه، عراق و افغانستان صادر می‌شود.

دکتر جهانگیر بیان می‌کند: یکی از مهم‌ترین برنامه‌های این شرکت توسعه صادرات محصولات فناورانه در عرصه دارویی و بهداشتی و آرایشی به بازارهای جهانی است که بی‌شک این مهم با برخورداری از واحد تحقیق و توسعه، میسر می‌شود.

شایان ذکر است این شرکت تولیدکننده انواع شامپوها، کرم‌ها، لوسیون‌ها و اسپری‌های دانش بنیان پایه مواد گیاهی است.

شرکت داروسازی بهداشتی دکتر جهانگیر در سال ۱۳۶۰ تحت عنوان لابراتوار دکتر جهانگیر شروع به کار نمود.

این کارخانه در خرم‌آباد لرستان، با هدف تولید محصولات بهداشتی نظیر شامپو و مایع ظرفشویی تأسیس گردید و سپس فعالیت خود را در جهت تولید ظروف پلی اتیلنی و سفیدکننده توسعه نمود داد و در سال ۱۳۷۳ موفق به اخذ مجوز ساخت دارو از وزارت صنایع و بهداشت گردید.

امروز و در شرایطی که این شرکت بیش از سه دهه تجربه، دانش، اطمینان و کیفیت عالی در تولید محصولات آرایشی و بهداشتی ایران را در کارنامه خود به ثبت رسانده است، با توسعه فعالیت‌های پژوهشی و تحقیقاتی، فصل نوینی از حضور و فعالیت در بازارهای جهانی را در دستور کار قرار داده است. محصولات این واحد تحقیقاتی - تولیدی با برندهای «پرمون و هرکس» به بازارهای داخل و خارج از کشور صادر می‌شود.

دکتر حسین جهانگیر رئیس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت در این زمینه می‌گوید: این شرکت فعالیت خود را بر پایه روندهای نوین و قابل اطمینان قرار داده است و برنامه‌های کارآموزی علمی و عملی بطور منظم به منظور بالا بردن اطلاعات افراد شاغل در شرکت در زمینه محصولات، تجهیزات و مقررات بهداشتی مطابق با استاندارد (GMP) انجام می‌پذیرد.

دکتر «حسین جهانگیر» می‌افزاید: محصولات این شرکت با رویکرد نوآوری در محصولات با استفاده از مواد طبیعی و به خصوص عصاره‌های گیاهی بر اساس مطالعات علمی روی خواص این مواد و نحوه استخراج مؤثر آنها تهیه می‌شوند و در عین حال از مواد اولیه با کیفیت نیز در تولید محصولات استفاده می‌شود.

وی ادامه می‌دهد: ارائه محصولات متنوع و با کیفیت، با توجه به بیش از سه دهه حضور پررنگ و موثر این شرکت در عرصه تولید محصولات آرایشی و بهداشتی و بهره‌گیری از مواد اولیه با کیفیت بالا و کنترل کیفیت مداوم و دقیق مواد اولیه و همچنین محصولات تولید شده از مزایای محصولات ما به شمار می‌آیند.



PARAND
Aromatic Plants



شرکت گیاهان معطر پرنده به عنوان جوان ترین صادرکننده و کارآفرین نمونه کشور در سال ۱۳۹۴ با رویکرد تولید، فرآوری و صادرات گیاهان دارویی و معطر به صورت ارگانیک به کشورهای حوزه اتحادیه اروپا و آمریکا در سال ۱۳۸۸ آغاز به کار کرد. با توجه به گرایش روزافزون صاحبان صنایع دارویی، غذایی و آرایشی-بهداشتی به استفاده از مواد اولیه طبیعی با منشأ گیاهی در تولید محصولات خود در کشورهای اروپایی و آمریکا، شرکت پرنده با تکیه بر نیاز بازارهای جهانی اقدام به تولید و فرآوری گیاهان دارویی و معطر تحت سیستم مدیریت ارگانیک کرد.

از مهمترین تولیدات این شرکت میتوان به تولید گیاهان دارویی و معطر و همچنین انواع عصاره و اسانسهای گیاهی اشاره کرد. شرکت پرنده با گذشت ۶ سال فعالیت مستمر و یکارگیری نزدیک به ۱۰۰ نفر از نیروهای متخصص و جوان در مجموعه خود، هم اکنون در استان خراسان رضوی (شهرستان کاشمر) مشغول به تولید ۴۰ محصول صادراتی است. دفتر فروش این شرکت واقع در کشور آلمان، شهر برلین و انبار محصولاتش با ۲۰ نفر پرسنل آلمانی برای صادرات مجدد در شهر هامبورگ میباشد.

یکی از مهمترین دستاوردهای شرکت پرنده در راستای صادرات و فروش گیاهان دارویی ایران در بازارهای جهانی، بالا بردن سطح کیفیت این محصولات نسبت به تکیه بر سنتی تولید این محصولات در دهه های گذشته با بهره گیری از سیستم مدیریت تحقیق و توسعه یکپارچه بود. د این شرکت توانست با همتی مضاعف، سطحی عالی از کیفیت اینگونه محصولات را به بازارهای جهانی معرفی نماید و به عنوان یک شرکت ایرانی-آلمانی از رقابای تجاری خود در عرصه بین المللی از جمله کشورهای مصر، چین، هند و آرژانتین پیشی بگیرد.

شرکت پرنده با اتکال به عنایات پرورندگان و با امید به چشم انداز روشن آینده در راه رسیدن به اهداف بلند خود که در راس آن ارتقای سطح سلامت جهانی است گام برمیدارد.





معرفی شرکت پویندگان راه سعادت

شرکت دانش بنیان پویندگان راه سعادت در سال ۱۳۷۷ با پشتیبانی موسسه پژوهشی تحقیقاتی جویندگان راه سعادت تاسیس گردید. این شرکت تولیدکننده انواع مانیتور علائم حیاتی بیمار با پارامترهای CO₂, ICP, GasAnalyzer, IBP, Resp, Temp, NIBP, SPO₂, ECG عمق سنج بیهوشی و ... با صفحه نمایش ۴٫۳" تا ۱۸٫۵" رنگی می باشد.

- دستگاههای تولیدی این شرکت، با برند های تجاری زیر در بازار عرضه میگردد:
- (Novin S1600, Novin S1800, Zagros, Alborz B5, Alborz B9 Modular, Aria)
- سانترال مرکزی SAHAND
- سیستم الکتروکاردیوگراف با مدل های Dena350,650
- ماژول سنجش عمق بیهوشی
- BFA (Brain Function Assessment)

تولیدات این شرکت با پاسخگوی بخشهای مختلف درمانی اعم از اورژانس، اتاق عمل، اتاق عمل قلب باز، ریکاوری، ICU, CCU و ... در بیمارستانها و کلینیک ها و همچنین جهت مراقبت در منزل می باشد. محصولات تولیدی این شرکت قابلیت استفاده پرتابل، کار با برق شهر و باتری و در آمبولانس و برای گروههای سنی متفاوت بزرگسالان، اطفال و نوزادان مورد استفاده قرار می گیرند. یکی دیگر از ویژگیهای منحصر به فرد این سیستمها قابلیت ارتقاء آنها می باشد.

شرکت پویندگان راه سعادت در سال ۱۳۷۹ موفق به اخذ تاییدیه استاندارد کار بردی محصولات خود از طرف اداره کل تجهیزات پزشکی گردید و در سال ۱۳۸۰ نسبت به پیاده سازی سیستم مدیریت کیفیت مطابق استاندارد بین المللی ISO 9001 و EN 46001 اقدام نمود و دارای گواهینامه های بین المللی ISO 13485, ISO 9001 از موسسه QS در زمینه طراحی و تولید تجهیزات مانیتورینگ علائم حیاتی بیمار می باشد و نیز جهت ورود به بازارهای بین المللی اروپا و آسیا در سال ۱۳۸۱ بعنوان اولین شرکت تولید کننده ایرانی، براساس قرارداد منعقد با شرکت مشاور موفق به اخذ استاندارد اروپایی CE MARK Class Iib گردید. همچنین دارای تاییدیه های گوناگون از مراکز متفاوت درمانی و تأییدیه از وزارت بهداشت ایران (پروانه ساخت)، بلاروس، اکراین و ترکیه را دارا می باشد.

این شرکت طرف قرارداد شرکت ها و دانشگاههای تابعه وزارت بهداشت و نیز سازمان تامین اجتماعی و نیروهای مسلح است و تقریباً تمام نیازهای کلیه مراکز درمانی را مرتفع می سازد.

شرکت پویندگان راه سعادت موفق به کسب رتبه صادرکننده نمونه کشور از سال ۱۳۸۷ تاکنون شده و همچنین موفق به کسب گواهینامه و تندیس رعایت حقوق مصرف کننده از سال ۱۳۸۶ تا سال ۱۳۹۱ گردیده است و به عنوان مرکز پژوهشی صنعتی و معدنی نمونه سال ۹۱ و ۸۹ و ۸۸ انتخاب گردیده است. همچنین شرکت پویندگان راه سعادت موفق به کسب رتبه دوم پژوهشهای توسعه ای در بیست و پنجمین جشنواره بین المللی خوارزمی در سال ۹۰ و برگزیده ششمین جشنواره ملی فن آفرینی شیخ بهایی در بخش فن آفرینان گردیده است.

یکی از نقاط قوت این شرکت واحد خدمات پس از فروش آن می باشد که توانسته است ۲۶۰۰۰ دستگاه را در سراسر کشور به بهترین نحو ممکن پشتیبانی نماید. واحد خدمات پس از فروش شرکت با استقرار تعداد ۴۰ کارشناس تعلیم دیده در مراکز استانها و تهران، پوشش جامع سرویس دهی ۲۴ ساعته و سرویس دهی در کمتر از ۷۲ ساعت را برقرار کند تا منجر به دریافت رتبه یک خدمات پس از فروش به انتخاب اداره نظارت و ارزیابی تجهیزات و ملزومات پزشکی وزارت بهداشت گردد.

واحد تحقیقات و استانداردها
با توجه به اینکه شرکت پویندگان راه سعادت یک شرکت دانش بنیان است، بنابراین نیاز شرکت به واحد تحقیق و توسعه فعال اجتناب ناپذیر است. از جمله ویژگی های این واحد می توان به موارد زیر اشاره نمود.

- همکاری با بیش از ۶۰ کارشناس فعال با تحصیلات مربوط به سمت اخذ شده.
- طراحی محصولات بر اساس خلاقیت (Creativity)، نوآوری (Innovation)، برنامه ریزی (Planning) و دانش فنی و سیستمی روز جهان.
- استفاده از آخرین و به روزترین تکنولوژی های موجود در دنیا در طراحی محصولات شرکت.
- مطالعه و بررسی قطعات الکترونیکی مختلف موجود در دنیا و انتخاب قطعاتی با کارایی بالا و تکنولوژی ساخت برتر در طراحی محصولات.
- طراحی محصولات بر اساس الگوی الزامات اتحادیه اروپا (Directive 93/42/EEC) و الزامات سیستم مدیریت کیفیت (ISO 13485).
- تلاش در جهت ساخت محصولات با افزایش وظایف عملکردی نرم افزار و کاهش استفاده از سخت افزار.
- اعزام کارشناسان به منظور تکمیل تحصیلات و افزایش سطح علمی سازمان به خارج از کشور.
- طرح و گسترش مفاهیمی چون کشف و مدیریت استعدادها، پرورش و توسعه کارکنان، توجه جدی به نیاز کنترل و سنجش عملکرد، فرآیند استخدام و ارتقا و برنامه ریزی آموزشی کارکنان.

نمایشگاهها

شرکت در نمایشگاههای بین المللی از جمله: Arabhealth در سالهای ۲۰۰۱ الی ۲۰۱۴، Medica آلمان طی سالهای ۲۰۰۳ الی ۲۰۱۵، نمایشگاه Bith، نمایشگاه تجهیزات پزشکی برزیل، آفریقا، آرژانتین، لهستان، نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی تاجیکستان، نمایشگاه تجهیزات پزشکی اکراین، نمایشگاه تجهیزات پزشکی بلاروس، نمایشگاه تجهیزات پزشکی سوریه، نمایشگاه ترکیه، نمایشگاه تجهیزات پزشکی مالزی و عراق و ... از دیگر تلاش های این شرکت در بازارهای جهانی بوده است. و تنها شرکت ایرانی تولید کننده مانیتورینگ می باشد که از سال ۲۰۰۳ هر ساله بطور مستمر در بزرگترین نمایشگاه بین المللی تجهیزات پزشکی دنیا Medica آلمان حضور پر ثمر داشته است.

گواهینامه ها

۱. گواهی رتبه یک، رتبه بندی شرکت های تجهیزات پزشکی از وزارت بهداشت
۲. پروانه بهره برداری از وزارت صنایع و معادن ایران در سال ۱۳۸۹
۳. پروانه ساخت وسیله پزشکی از وزارت بهداشت
۴. پروانه تحقیق و توسعه از وزارت صنعت، معدن و تجارت
۵. پروانه تحقیق از وزارت صنایع از سال ۱۳۷۹
۶. گواهی تعهد به تعالی بخش ساخت و تولید
۷. دارای گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان در سالهای ۱۳۸۶ تا سال ۱۳۹۱ (وزارت بازرگانی)

به همین منظور این شرکت با پشتوانه نیروهای جوان و کارآمد، سرمایه گذاری عظیمی را بر روی ساخت محصولات جدید، جهت بخشهای مختلف درمانی مانند دستگاه عمق سنج بیهوشی، که بیش از ۲ سال و نیم فرصت تحقیقاتی در پی داشته را انجام داده و این محصول را تجاری سازی و به بازار عرضه نموده است. در همین راستا ساخت دستگاه و نتیلاتور ICU در دستور کار این شرکت قرار گرفته که مراحل طراحی این دستگاه به اتمام رسیده و در حال گذراندن تستهای کلینیکی جهت ورود به بازار می باشد. لازم به ذکر آن پروژه های در دست اقدام، ساخت ماشین بیهوشی است، که مراحل اولیه تولید آن انجام و در حال پیاده سازی مراحل طراحی و زیرساخت تولید می باشد.

واحد صادرات

واحد صادرات شرکت از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز نموده است و تاکنون به بیش از ۴۴ کشور از جمله ایتالیا، آلمان، بلاروس، مالزی، پاکستان، ترکیه، عراق، آذربایجان، پرو، بولیوی، امارات متحده عربی، کانادا، لبنان، مصر، تایلند، روسیه، عمان و ... صادرات داشته است.

در سال ۱۳۸۲ شرکت سعادت مالزی پس از انجام مطالعات امکان سنجی و پیرو شرکت در نمایشگاه بین المللی تجهیزات پزشکی ABC ۲۰۰۳ در ماه آوریل ۲۰۰۳ به ثبت رسیده و شروع به فعالیت نمود پس از ثبت، شرکت سعادت مالزی اقدام به راه اندازی خط تولید و اخذ مجوز Pioneer Status از MIDA نمود که مجوز مذکور پس از انجام مراحل مختلف و بررسی های مورد نیاز در سال ۲۰۰۴ صادر شد که طبق آن شرکت سعادت مالزی بعنوان پیشتان در تولید دستگاههای مانیتورینگ علائم حیاتی در مالزی معرفی گردید. شرکت سعادت مالزی در سال ۲۰۰۵ اقدام به راه اندازی و برقراری سیستم مدیریت کیفیت نمود و موفق به اخذ گواهینامه ISO 13485, ISO 9001 در آخرین روزهای سال ۲۰۰۵ گردید. شرکت سعادت مالزی در ابتدای سال ۲۰۰۶ با رویکرد توسعه بازار جهانی اقدام به تکمیل سیستم تضمین کیفیت به منظور اخذ گواهینامه CE نموده و در همان سال به موفقیت نائل گردید. همچنین استانداردهای ISO 9001:2008, ISO 10002:2004, ISO 13485:2003+AC:2007, FDA QSR 21 CFR 820 (Gmp) داراست و دستاوردهای دیگر شرکت پویندگان راه سعادت نیز عقد قرارداد همکاری با شرکت SIARE ایتالیا، HEYER آلمان، INTEGRAL بلاروس و MESA ترکیه و تبادل محصولات و انتقال تکنولوژی بین این کشور ها بوده است.

شایان ذکر است مورخ 86/3/1 برابر با MAY 22 2007، همزمان با سفر ریاست محترم جمهوری اسلامی ایران به کشور بلاروس خط تولید مانیتورینگ علائم حیاتی بیمار در شرکت دولتی انتگرال بلاروس در حضور معاونت محترم وزارت صنایع بلاروس آقای گنادی سوی درشکی و توسط آقایان دی میتری ویچر و عبدالرضا یعقوب زاده مدیران شرکت های انتگرال و پویندگان راه سعادت افتتاح گردید.

تندیس ها و تقدیر نامه ها

۱. صادر کننده ممتاز سال ۱۳۹۳ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۲. صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۱ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۳. صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۰ (وزارت بازرگانی)
۴. صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۹ (وزارت بازرگانی)
۵. صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۸ (وزارت بازرگانی)
۶. صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۷ (وزارت بازرگانی)
۷. صادر کننده شایسته تقدیر سال ۱۳۹۲ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۸. بیست و هشتمین جشنواره ملی خوارزمی سازمان پژوهشهای علمی و صنعتی ایران ۱۳۹۳
۹. محصول ماژول سنجش عمق بیهوشی بعنوان محصول نمونه در سال ۱۳۹۳ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۰. مرکز تحقیق و توسعه واحد تولیدی برتر در چهارمین جشنواره پژوهش و فناوری صنعت و معدن و تجارت در سال ۱۳۹۳ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۱. محصول مانیتور علائم حیاتی آریا بعنوان محصول نمونه سال ۱۳۹۰ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۲. مرکز پژوهشی صنعتی و معدنی نمونه در سال ۱۳۹۱ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۳. رتبه دوم پژوهشهای توسعه ای در بیست و پنجمین جشنواره بین المللی خوارزمی در سال ۱۳۹۰
۱۴. واحد نمونه پژوهشی و تحقیقاتی استان تهران در سال ۸۹-۸۸ (وزارت صنایع و معادن استان تهران)
۱۵. مرکز نمونه واحد تحقیق و توسعه سال ۱۳۸۸ (وزارت صنایع و معادن)
۱۶. برگزیده بخش فن آفرینی ششمین جشنواره ملی فن آفرینی شیخ بهایی (وزارت علوم و تحقیقات و فناوری)
۱۷. واحد صنعتی نمونه کشوری سال ۱۳۸۷ (وزارت صنایع و معادن)
۱۸. محصول ALBORZ B5 بعنوان محصول نمونه سال ۱۳۸۷ (وزارت صنایع و معادن)
۱۹. سازمان نوآور برتر سال ۱۳۸۷ (وزارت صنایع و معادن)
۲۰. نوآور و عادل اقتصادی سال ۱۳۸۷ (قوه قضاییه و وزارت کار)
۲۱. صادر کننده برتر جوان در سال ۱۳۸۶ (خانه صنعت و معدن)
۲۲. واحد نمونه سالهای ۸۵ و ۱۳۸۴ (وزارت صنایع و معادن)
۲۳. انتخاب محصول نمونه ۸۱۰۰ بعنوان محصول نمونه سال ۱۳۸۴ (وزارت صنایع و معادن)
۲۴. کارآفرین نمونه سال ۱۳۸۵ و ۱۳۸۱
۲۵. واحد کار آمد سال ۱۳۸۵
۲۶. دریافت لوح های تقدیر به جهت کیفیت کالا از موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران)
۲۷. برتر بخش خصوصی و تعاونی کشور در سال ۸۵
۲۸. دارای دیپلم افتخار از بلاروس در سال ۸۸

یادداشتی از دکتر مرتضی اکبری

ضرورت افزایش سرمایه بانکها؛ چرا و چگونه؟



برای تولید و نیاز پروژه‌ها و طرحها به سرمایه ثابت برای راه اندازی شرکهای تولیدی جدید، امری قطعی بوده و مستلزم تامین مالی توسط سیستم بانکی در مقیاس وسیع تری می باشد. در چنین شرایطی تامین منابع مالی بانکها به منظور حفظ قدرت وام دهی آنها، از چند روش قابل دستیابی است:

نخست تزریق نقدینگی مستقیم به شبکه بانکی که به دلیل کنترل تورم و جلوگیری از رشد پایه پولی، بانک مرکزی اعطای خطوط اعتباری به بانکها را محدود کرده و اضافه برداشت بانکها را نیز به شدت کنترل می نماید.

روش دوم همانگونه که در ابتدای مقاله اشاره گردید، جذب خطوط اعتباری و ریفانسانس از سایر بانکها خصوصاً بانکهای خارجی و منابع سپرده‌ای مردمی می باشد که به نوبه خود مستلزم بهبود یافتن شاخص کفایت سرمایه جهت جلب اعتماد سپرده‌گذاران و افزایش توان ایفای تعهدات بانک در قبال آنها می باشد.

راه حل سوم افزایش سرمایه نقدی بانکهاست که این مهم در عین اینکه منابع به بانکها تزریق میکند موجب اصلاح ساختار مالی آنها و بالا رفتن قدرت جذب منابع سپرده‌ای می شود. در نتیجه افزایش سرمایه به این طریق، اثر مضاعفی بر قدرت وام دهی بانکها ایجاد می کند. البته در چندین سال گذشته افزایش سرمایه بانکهای دولتی عمدتاً از طریق تجدید ارزیابی دارایی‌ها انجام گرفته است که افزایش سرمایه از این شکل چون منابعی وارد بانکها نمی شود، توانایی وام دهی بانکها را نیز ارتقا نمی بخشد. در عین حال، نسبت کفایت سرمایه را نیز به مقدار ناچیزی تحت تاثیر قرار میدهد و لذا چون این نسب تغییری نمی کند قدرت جذب سپرده هم تغییر چندانی نخواهد داشت.

در حال حاضر از بین سه راه حل تنها راه حل سوم امکان پذیر و در عین حال بسیار ضروری است. شایان ذکر است، ضرورت افزایش سرمایه برای برخی از بانکهای کشور به منظور افزایش قدرت جذب سپرده و اعطای تسهیلات نبوده بلکه برای حفظ بقای آنهاست و در صورت عدم افزایش سرمایه، برخی از بانکها با مشکلات عدیده‌ای مواجه خواهند شد. بنابراین تزریق نقدینگی سهامداران، موجب تقویت خاصیت اهرمی ساختار سرمایه‌ی بانکها شده و در واقع شرط لازم و البته تنها راه برون رفت از رکود منابع در سیستم بانکی می باشد. هر چند شرط کافی برای اصلاح ساختار سیستم بانکی کشور اصلاح مقررات حاکم بر بانکها و نظارت دقیق تر و فنی تر بانک مرکزی بر فعالیت بانکها و عدم تکلیف دولت به بانکها به منظور اعطای تسهیلات تکلیفی همانند تسهیلات زود بازده و مسکن مهر و ... می باشد.

امروزه نقش و اهمیت بانکها در تامین مالی بنگاههای اقتصادی بر هیچ کس پوشیده نیست. در اقتصادی که وظیفه تامین مالی سرمایه ثابت و سرمایه در گردش واحدهای اقتصادی آن عمدتاً بر عهده بانکهاست، حفظ قدرت وام دهی بانکها از ضرورت های اساسی جامعه خواهد بود. از سوی دیگر نوسان های اقتصادی و تحریم ها و سیاست های سلیقه ای دولت در مقاطع زمانی مختلف، عملکرد بانکها جهت تامین مالی واحدهای اقتصادی را به شدت تحت تاثیر قرار داده است. در نتیجه، تداوم مستمر توان وام دهی بانکها مستلزم رعایت الزاماتی است که در صورت عدم تحقق آنها نمی توان انتظار داشت بانکها بتوانند نقش کلیدی خود را در ابقا و گسترش چرخه اقتصادی کشور ایفا کنند.

نگاهی به ساختار مالی بانکهای کشور نشان می دهد که بیش از شصت درصد دارایی بانکها در بخش تسهیلات اعطایی مصرف گردیده است که به دلایل مختلف بخش عمده ایی از منابع بانکها در این حوزه قفل شده است. عدم بازپرداخت اقساط به وسیله تسهیلات گیرندگان موجب گردیده گردش منابع پولی نزد بانک کمتر شده و از طرفی رکود حاکم بر فعالیتهای کشور باعث کاهش چشمگیر گردش پول بین بانکها هم شده است. در نتیجه اثر فزاینده آن، برای اعطای تسهیلات در سیستم بانکی، محدود گردیده است. قسمت عمده ای از باقیمانده دارایی ها نیز تحت عنوان دارای های ثابت و مشارکت های حقوقی (به اصطلاح بنگاه داری) منظور شده است. بنگاههایی که بانکها سهامدار آن هستند، در بسیاری از موارد تملیکی بوده و اکثر از وضعیت سودآوری مناسبی برخوردار نیستند لذا علیرغم تمایل بانکها برای واگذاری، متقاضی برای خرید آنها وجود ندارد. به ناچار بانکها این بخش از تسهیلات پرداختی خود را به صورت مشارکت حقوقی در ترانزنامه خود ثبت نموده اند و چون به فروش نمی رسد گردش در دارایی بانکها ایجاد نمی کند. بخش ناچیزی از کل دارایی های هر بانک نیز بعنوان مانده های جبرانی نگه داری می شود. نکته مهم تر این است که در چند سال گذشته به دلیل افزایش تعداد بانکها و موسسات پولی و اعتباری و ایجاد رقابت بین آنها در جذب منابع، موجب گردیده به حسابهای کوتاه مدت، سودهای بلند مدت پرداخت شود در نتیجه بسیاری از حسابهای بلند مدت تبدیل به حسابهای کوتاه مدت شده و لذا ماندگاری و پایداری منابع برای اعطای تسهیلات به شدت در بانکها کاهش پیدا کرده است. با این توضیحات مشاهده می شود که دارایی های بانکها از کارایی لازم برخوردار نیست و در عین حال منابع هم بسیار ناپایدار شده اند.

منابع تامین مالی سیستم بانکی جهت اعطای تسهیلات، عمدتاً از دو روش "خطوط اعتباری و ریفانسانس از سایر بانکها" و "منابع سپرده ای" حاصل می گردد که پشتوانه توانایی هر بانکی جهت جذب این منابع، وجود سرمایه کافی و باکیفیت در ساختار مالی آن خواهد بود. بدین معنی که شاخص اندازه گیری و ارزیابی توانایی ایفای تعهدات در قبال سپرده گذاران، معیاری بنام نسبت کفایت سرمایه می باشد که این نسبت در مباحث مالی نسبت مالکانه نامیده می شود. این شاخص در واقع معیاری جهت قیاس توانایی بانکهای مختلف در جذب سپرده به نسبت دارایی های ریسک دار می باشد. هر چقدر مقدار این شاخص کمتر باشد نشان از کاهش توانایی ایفای تعهدات یک بانک و در نتیجه کاهش قدرت جذب سپرده های جدید دارد. در حال حاضر در اکثر بانکهای کشور این نسبت کمتر از حداقل مقدار مجاز یعنی هشت درصد می باشد. (حتی در برخی به کمتر از سه یا چهار درصد رسیده است). این بدین معناست که بانکها از حداکثر ظرفیت مجاز سپرده گیری خود استفاده کرده و این منابع را بطور کامل در دارایی های ریسک دار خود (تسهیلات، سرمایه گذاری ها و غیره) به مصرف رسانده اند.

از سوی دیگر همزمان با برطرف شدن تحریم ها و مساعد شدن فضای اقتصادی کشور، تشدید نیاز کارخانه ها و شرکتهای تولیدی و بازرگانی به سرمایه در گردش

دکتر مرتضی اکبری

استاد دانشگاه و عضو هیات مدیره

بانک توسعه صادرات ایران

مقدم مهمانان عزیز و در باز دید از غرفه این گروه واقع در پانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران - تهران سالن ۳۸ غرفه ۴۰۶ گرمی می داریم

پانزدهمین
نمایشگاه
صنعت برق ایران
تهران مورخ ۱۷-۲۰
آبان ۱۳۹۴

گروه کارخانجات سیم و کابل مشهد

شرکت سیم و کابل خراسان
Khorasan
Telecommunication
& Power Wire & Cable Co.

شرکت سیم و کابل مشهد
وابسته به گروه سرمایه گذاری سیم و کابل مشهد

واحد نمونه کیفیت محصول برتر از اداره استاندارد (ایران طی سالهای ۸۱، ۸۲، ۸۳، ۸۴، ۸۵، ۸۶، ۸۷، ۸۸، ۸۹، ۹۰، ۹۱، ۹۲، ۹۳)

- برگزیده آزمایشگاه همکار نمونه استاندارد در سال ۹۲
- صادر کننده نمونه سیم و کابل در سال ۹۲ و ۹۳
- واحد کنترل کیفیت و محصول برتر در سال ۹۳
- واحد نمونه صنعتی استانی در سال ۹۲ و ۹۳

Design: Formo Rang Studio - Babak Namazi / DPS 501 4001

بایک ربع قرن تجربه بر ندر صنعت سیم و کابل
↓
تولید برتر ← گارانتی معتبر ← همکاری مستمر

کوثر، زندگی را بیمه می کند...

ارائه دهنده انواع بیمه های:
اشخاص، اموال، مسئولیت و مهندسی



۲۹ مهر ماه روز ملی صادرات

شرکت بیمه کوثر ارائه دهنده انواع بیمه نامه باربری

* بیمه نامه باربری وارداتی * بیمه نامه باربری صادراتی

* بیمه نامه باربری ترانزیت * بیمه نامه باربری داخلی

برخی از افتخارات بیمه کوثر:

رتبه پنجم در بین شرکتهای بیمه خصوصی

ارائه دهنده بیمه های بازنشستگی و مستمری

دارای گواهی نامه سیستم مدیریت کیفیت ISO:9001

عضو شبکه جهانی کیفیت IQNet

تلفن: ۸۹۳۸۲



شبکه جهانی کیفیت



گواهی نامه کیفیت



روز ملی توسعه دهندگان صادرات ایران زمین



www.kowsarinsurance.ir



ARTA INDUSTRIAL GROUP

گروه صنعتی آرتا موکت (نقش تاک) با عنایات خداوند متعال و بیش از نیم قرن سابقه فعالیت اقتصادی، تولیدی و نساجی، با بهره گیری از جدیدترین تکنولوژیهای دنیا و تجارب همراه با شناخت کامل از ظرفیتهای بازار، هدف صادراتی را شناسایی نموده است.

مجموعه آرتا نقش تاک تولید کننده انواع کفپوش از قبیل نسل جدید LVT و موکتهای تافتینگ کات - لوپ و کات لوپ، PP، پلی آمید، ایپک، ولور چاپی و ساده کبریتی در طرح های فشن، گل دار، کلاسیک با بهره برداری از سیستم لمینیشن و غیر قابل جدا شدن و پارکت چوبی، کاغذ دیواری و نخ هیت ست، فریز، پلی آمید، PP، پلی استر در خور سلیقه مردم عزیز کشورمان با قابلیت ۱۰۰ درصد شستشو و همچنین عایق بودن در برابر آب، بو و خاک که مناسب برای مصرف در منازل، اماکن اداری، تجاری، هتلها، سالنهای کنفرانس و سینما بوده است.

گروه صنعتی آرتا در طی سالهای متوالی به عنوان صادر کننده برتر استانی و ملی برگزیده شده است و در سال ۹۳ نیز با جهش قابل توجهی در میزان صادرات صادر کننده برتر ملی نیز معرفی گردیده است.

امیدواریم در آینده نیز تلاش مضاعف مدیریت و کارکنان این مجموعه در راستای تحقق اهداف والای جمهوری اسلامی (توسعه صادرات غیر نفتی) و ایجاد اشتغال پایدار و با حمایت مسئولین محترم استانی و کشوری موجب استمرار فعالیتهای اقتصادی و تولیدی و ایجاد طرحهای توسعه جدید گردد.

صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۳



کفپوش و موکت آرتا زیر پای خانواده ایرانی

www.artantc.com

[instagram.com/arta.carpet.flooring](https://www.instagram.com/arta.carpet.flooring)

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، روبروی جام جم، کوچه طاهری، پلاک ۸۵، ساختمان آرتا، کد پستی: ۱۵۴۷۱-۱۹۶۶۸
تلفن: ۴-۲۶۲۱۸۱۷۱ (+۹۸۲۱) فکس: ۲۶۲۱۸۱۴۴ (+۹۸۲۱) پست الکترونیک: info@artantc.com

خمیر مایه رضوی ، انتخاب سلامتی



شرکت خمیر مایه رضوی متعلق به آستان قدس رضوی در سال ۱۳۷۶ تاسیس و در سال ۱۳۸۰ با تولید خمیر مایه تر (Fresh Yeast) افتتاح و راه اندازی گردید.

در سال ۱۳۸۳ خط تولید خمیر مایه خشک فعال فوری (Dry Instant Active Yeast) به دست توانای متخصصین، کارشناسان و مدیران شرکت و با همکاری شرکت فرینگز اتریش را اندازی شد.

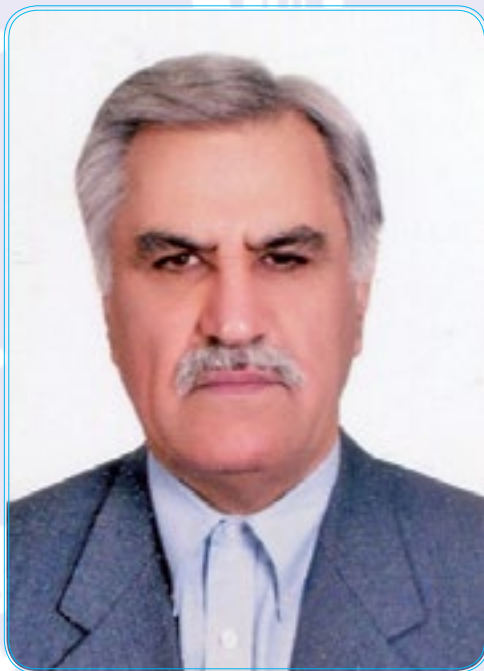
محصولات این شرکت در بسته خمیر مایه تر ۵۰۰ گرمی، خمیر مایه خشک در بسته بندی های ۵۰۰ و ۱۰۰ گرمی و کیوم، ۱۰۰ گرمی ساشه و کیسه های کامپوزیت ۱۰ و ۲۰ کیلویی به بازار عرضه می گردد.

شرکت خمیر مایه رضوی علاوه بر تامین خمیر مایه مورد نیاز کشور، سالانه حدود ۳۸۰۰ تن خمیر مایه (معادل ۶۰ درصد تولید سالانه) به کشورهای قبرس شمالی، عربستان، امارات، بحرین، عمان، کویت، ساحل عاج، اتیوپی، تانزانیا، الجزایر، کنگو، لبنان، سوریه، عراق، ارمنستان، آذربایجان، ترکمنستان، قرقیزستان، قزاقستان، ازبکستان، تاجیکستان، گرجستان، افغانستان و پاکستان صادر می نماید.

این شرکت مفتخر است با تولید خمیر مایه و عرضه آن به بازار داخلی در تهیه نان سالم، بهداشتی و با کیفیت که قوت غالب مردم کشورمان می باشد. سهیم بوده و تاثیر گذار در سلامت، بهداشت جامعه، هزینه های درمان و کاهش ضایعات نان و هزینه های مرتبط می باشد. با توجه به اینکه صنعت تولید خمیر مایه، فرایندی است در زمینه تکثیر سلولی و میکروبیولوژی و مستقیماً با سلامت و تغذیه جامعه مرتبط است. محققین و متخصصین واحد های تولید، کنترل کیفیت و تحقیق و توسعه فنی و مهندسی و آزمایشگاه های شرکت همواره در زمینه حفظ و ارتقاء کیفیت محصول و تکنولوژی تدوین و نظارت بر استانداردهای بهداشتی و کیفیتی جهانی تلاش مستمر داشته و با مشاورین و موسسات تحقیقاتی معتبر جهانی در زمینه آزمایشات و استانداردهای خمیر مایه، از جمله موسسه VH برلین همکاری تحقیقاتی دارند. این شرکت دارای گواهینامه های: سیستم مدیریت کیفیت: ISO9001:2008، سیستم مدیریت ایمنی مواد غذایی: ISO22000:2005، سیستم مدیریت زیست محیطی: ISO14001:2004، سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی: 18001:2007 OHSAS و گواهینامه های حلال، سلامت غذا HACCP می باشد.

شرکت خمیر مایه رضوی موفق به کسب عناوین واحد صنعتی نمونه متعددی در زمینه واحد تولیدی برتر، صادر کنند نمونه استانی و کشوری، واحد ایمنی و سلامت شغلی، منتخب معاونت غذا و دارو دانشگاه علوم پزشکی، منتخب نمونه کیفیت و استاندارد و منتخب واحد نمونه کار و اشتغال در طی سالهای اخیر بوده است.





گام بلند شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیای ایران در راه صادرات



شرکت سرمایه گذاری صنایع ایران بیش از ۲۰ سال است که با تولید الکیل بنزن خطی (LAB) ماده اولیه اصلی مواد شوینده خانگی اعم از مایعات شوینده و انواع پودرها فعالیت میکند، این شرکت با در اختیار داشتن پرسنل مجرب، دانش فنی به روز و تکنولوژی پیشرفته توانسته علاوه بر تامین نیاز داخلی به کشورهای دیگر از جمله ترکیه، هند، چین، واندونزی محصول صادر کند. برای اطلاع بیشتر از فعالیت و روند تولیدی شرکت با مهندس داریوش حمیدی گفت و گویی انجام دادیم که در ادامه می آید.

***بفرمایید شرکت از چه سالی آغاز به کار کرده است و در چه زمینه ای فعالیت می کند؟**

شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران در خرداد ماه ۱۳۷۳ اولین مجتمع تولید الکیل بنزن خطی (LAB) در ایران را در اصفهان با موفقیت راه اندازی کرد. الکیل بنزن خطی (LAB) ماده اولیه اصلی و عامل پاک کنندگی در مواد شوینده خانگی است که شامل انواع پودرها و مایعات شوینده می شود، باید تاکید کنم شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران افتخار دارد اعلام کند که به همراه فرآورده خود حدود ۲۰ سال است در خانه مردم شریف ایران برای ایجاد پاکیزگی و بهداشت و سلامت حضور مستمر داشته و دارد.

***ظاهراً بیشترین مواد اولیه شما از نفت سفید است؟**

بله! فرآیند تولید LAB با استفاده از نفت سفید که حدود ۸۵٪ از دو ماده اولیه است شروع می شود. بعد از چند مرحله فرآیند، نرمال پارافین به عنوان ماده میانی یا نیمه خام تولید می شود. نرمال پارافین از هیدروکربورهای خطی اشباع شده که تعداد کربن در هر زنجیر هیدروکربور از ۱۰ تا ۱۳ (عدد کربن C₁₀ تا C₁₃) است تشکیل شده. در دو مرحله بعدی نرمال پارافین تبدیل به منواولفین و بعد با ترکیب با بنزن، LAB تولید می گردد.

***هم اکنون شرکت با چند درصد از ظرفیت تعریف شده، تولید می کند؟**
در مجتمع تولید LAB در اصفهان ظرفیت طراحی اولیه تولید نرمال پارافین ۴۲۸۳۰ تن در سال و ظرفیت طراحی LAB ۵۰۰۰ تن در سال بوده است. بعد از اجرای طرح توسعه اول که در نیمه دوم ۱۳۸۳ به بهره برداری رسید ظرفیت طراحی تولید نرمال پارافین به ۱۴۰۰۰۰ تن در سال و ظرفیت طراحی تولید LAB به ۷۵۰۰۰ تن در سال رسید. میزان تولید واقعی در مجتمع تولید LAB در اصفهان همواره بیش از ظرفیت طراحی بوده است. در سال ۱۳۹۳ تولید واقعی نرمال پارافین ۱۷۰۱۶۷ تن (۱۱ درصد بیشتر از ظرفیت طراحی) و تولید واقعی LAB ۱۱۴۱۲۰ تن (۳۹ درصد بیشتر از ظرفیت طراحی) بوده است.

***برای کسب دانش فنی به روز، چکار کردید؟**

دانش فنی برای تولید نرمال پارافین و LAB در بین صنایع پتروشیمی یکی از حساسترین و پیچیده ترین است. این دانش فنی بطور انحصاری متعلق به شرکتی آمریکایی بنام (UOP UNIVERSAL OIL PRODUCT) است. شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران این دانش فنی انحصاری را از شعبه انگلستان (لندن) UOP خریداری کرده است.

***شرکت از چه سالی در بورس پذیرفته شد؟**

سهام شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران در ۱۳۷۵/۱۲/۱۲ در سازمان بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شد.

بانک صنعت و معدن بنیانگذار شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران بوده و همچنان به عنوان سهامدار عمده در شرکت حضور دارد. این بانک همواره حمایت و کمک های لازم و ضروری را از شرکت و مدیران بعمل آورده و برای توسعه فعالیت ها و افزایش ظرفیت تولید تاکید و راهنمایی و حمایت همه جانبه می کند لازم به توضیح است سرمایه ثبت شده شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران ۲۳۱۴۴۹۴ میلیون ریال است که بانک صنعت و معدن با ۴۹/۹٪ از سهام و شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند ۳۲/۴۶٪ سهام داران عمده و بقیه سهام را سهامداران عام (حقیقی و حقوقی) در اختیار دارند.

***برای صادرات چه اقداماتی داشته اید؟**

سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران ضمن تامین نیاز بازار داخلی توانسته، بخشی از فرآورده های تولیدی را به کشورهای: هندوستان- ترکیه -اندونزی - چین و ... صادر کند.

ارزش صادرات فرآورده های شرکت در سال مالی ۱۳۹۳ مبلغ ۱۳۶۱۰۹۱۱۹ دلار امریکا بوده است که در همین راستا و به دفعات مختلف چه در سطح ملی و یا استانی (اصفهان) به عنوان صادر کننده نمونه و برتر شناخته شده ایم.

صانیر؛ نماد اعتبار و ارزش کار آفرینی در مدیریت صادرات خدمات فنی و مهندسی



۳- پروژه ساخت پست های GIS220/132 کیلوولت در پاکستان.
۴- ساخت فاز اول خط انتقال و پست برق گوادر پاکستان.
۵- برق رسانی به ۱۰۰۰ روستا در کشور سریلانکا.
۶- خطوط آبرسانی به جبل الاخضر کشور عمان.
۷- ساخت فاز دوم خط انتقال و پست برق گوادر در پاکستان.
۸- ساخت خط انتقال و پست برق قلعه نو در افغانستان.
۹- ساخت نیروگاه گازی ۳۲۰ مگاواتی در دبیس (کرکوک) عراق.
۱۰- ساخت خط انتقال ۲۰ کیلوولت مزار شریف افغانستان.
۱۱- ساخت خطوط انتقال ۵۰۰ کیلوولت و ۲۲۰ کیلوولت شکارپور افغانستان.
۱۲- ساخت ۴ پست موبایل در اقلیم کردستان عراق (فاز اول).
۱۳- ساخت دو واحد نیروگاه بخاری ۱۲ مگاوات کارخانه شکر در میسان عراق.
۱۴- ساخت و تامین تجهیزات پست



۲۳- کارخانه شکر و لکائیت در اتیوپی.
۱۵- ساخت پست های موبایل در اقلیم کردستان عراق (فاز دوم).
۱۶- تامین ترانسفورمرها و تجهیزات برقی پست های برق در کشور سوریه.

آدرس: شرکت صادرات تجهیزات و خدمات صنایع آب و برق ایران (صانیر)
تهران - خیابان سمیه - کوچه مژده - شماره ۱ - کدپستی: ۱۵۸۱۷۳۱۱۱
صندوق پستی: ۱۵۸۱۵/۳۷۳۱
تلفن: ۸۸۳۰۰۹۹-۴۲۷۴۱۰۰
فاکس: ۸۸۲۲۹۱۱
وب سایت: www.sunir.com پست الکترونیکی: info@sunir.com



Our Commitments Cross Over Borders

شرکت صانیر از سال ۱۳۷۳ با بهره گیری از ۲۱ سهامدار، شامل تولید کنندگان، پیمانکاران و شرکتهای معتبر مهندسی مشاور در زمینه های برق، آب، فاضلاب، نفت و گاز، تاکنون در گستره ای از قاره آسیا تا آمریکای مرکزی طی ۲۰ سال بیش از ۱۹۰ پروژه در کشورهای مختلف به انجام رسانده است.
برخی از کشورهایی که شرکت صانیر با همکاری شرکتهای معتبر داخلی و محلی موفق به انجام پروژه، تبادل انرژی یا تامین تجهیزات گردیده است، عبارتند از: آذربایجان، ارمنستان، سوریه، ترکمنستان، عراق، اقلیم کردستان، پاکستان، اتیوپی، سنگال عمان، افغانستان، کوبا، و سریلانکا می باشند.
شرکت صانیر که صرفاً در بازار خارج از ایران حضور دارد به عنوان یکی از پیشروان صادرات خدمات فنی و مهندسی با ۲۰ سال تجربه در مدیریت صادرات در زیربخش های انرژی بصورت EPC و EPCF در حوزه های زیر فعالیت می نماید:
نیرو: تولید، توزیع، انتقال، تبادل انرژی، تعمیر و نگهداری، تامین تجهیزات و خدمات فنی آب و فاضلاب: منابع آبی، سد و نیروگاه برق آبی، تصفیه خانه، آبیاری و زه کشی، تامین تجهیزات و خدمات فنی

نفت و گاز، خطوط لوله، ایستگاه پمپاژ، مخازن، تامین تجهیزات و خدمات فنی گواهینامه های بین المللی و عضویت در نهاد های بین المللی:
این شرکت علاوه بر اخذ گواهینامه های ISO 9001:2008، ISO 14001:2004 و OHSAS 18001:2007 از شرکت (Moody International Certificate) دارای گواهینامه رتبه ۱ صلاحیت پیمانکاری در رشته آب و نیرو از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور بوده و همچنین عضو فدراسیون شرکت های مشاور رکشورهای اسلامی (FOCIC)، عضو فدراسیون شرکتهای پیمانکار کشورهای اسلامی (FICIC) و عضو انجمن صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران می باشد.
شرکت صانیر در سال ۲۰۱۳ موفق گردیده تا در رتبه بندی ۲۵۰ پیمانکار برتر بین المللی که توسط موسسه بین المللی ENR انجام شده است حایز رتبه ۱۹۱ و همچنین کسب جایگاه جهانی ۴۳ در نیرو و رتبه ۸ در انتقال و توزیع گردد. همچنین این شرکت در آخرین رتبه بندی موسسه بین المللی ENR (Engineering News Record) در سال ۲۰۱۵ موفق به کسب رتبه ۱۷۶ از بین ۲۵۰ پیمانکار برتر بین المللی گردید.
شرکت صانیر به منظور توسعه فعالیت های خود تاکنون اقدام به تاسیس ۱۰ دفتر و شرکت در نقاط مختلف دنیا نموده است.

این شرکت در سالهای ۱۳۸۵، ۱۳۸۷، ۱۳۸۸، ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ به عنوان صادر کننده نمونه ملی در حوزه خدمات فنی و مهندسی و در سال ۱۳۹۱ به عنوان صادر کننده برترین حوزه انتخاب گردیده است. این شرکت همچنین موفق به اخذ پروانه صادرات و واردات برق از معاونت برق و انرژی وزارت نیرو گردیده است.

صانیر نماد اعتبار و ارزش کار آفرینی در مدیریت صادرات خدمات فنی و مهندسی را دارد.

- تبدیل شدن به بزرگترین پیمانکار در خاورمیانه.
- رساندن فروش سالانه به یک میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۰ شمسی.
- رساندن حجم پروژه های در دست اجرا به ۳ میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۰ شمسی.

بیانیه ماموریت:
صانیر بنگاهی است بین المللی اقتصادی که با همکاری شرکت های ممتاز، پشتوانه نیروهای توانمند با رعایت اخلاق اسلامی، منش ایرانی و مدیریت کیفیت محصولات و خدمات در زمینه صادرات کالا، تجهیزات و خدمات فنی مهندسی فعالیت می نماید.

سهامداران:
در حال حاضر شرکت های فنی و مهندسی در زمینه برق و آب مانند شرکت های پارس تابلو، الو متک، قدس نیرو، کرمان تابلو، نصب نیرو، سرمایه گذاری نیرو، ساپتا، صنایع و شنایی آرم، مینا بهینه سازان نیرو، تهران پادنا، پارس تابلو پویا، الکترو کویر، کاپاسیتور پارس، پارس سوئیچ، ایران سوئیچ، ایران ترانسفو، آونگان، تعمیرات نیروگاهی ایران، ابفر، پیمانیر و مهتاب قدس سهامداران شرکت صانیر می باشند.

همچنین صانیر در شرکت های همچون سینا فر آیندنیرو، مینا بهینه سازان نیرو، شرکت آزمایشگاه های صنایع انرژی (اپیل)، مولد نیروی خوی (صانیر)، نیرو ترانس، صانیر بین الملل، صانیر ارمنستان، سایبر بین الملل و شرکت ایران - پاک سهامدار می باشد.

تعدادی از پروژه های در دست اجرای شرکت صانیر:
۱- پروژه ساخت خط سوم انتقال برق ارمنستان و ایران به همراه پست های مربوط به آن.

۲- پروژه خط انتقال دو مداره ۲۲۰ کیلوولت در پاکستان.

ریسک و بیمه

علیرضا سلطانی عزت *

ادامه از صفحه ۱۰

کره‌ای‌ها هیچ وقت تولیدات خود را در ایران عمق بخشی نکردند/ دنیا باید بداند که شرایط ایران تغییر کرده است

افخمی راد در پاسخ به پرسشی درخصوص چگونگی آغاز همکاری‌های ایران با کره جنوبی و سایر کشورها نیز گفت: ایران بازار خوبی برای کره‌ای‌ها است اما هیچ وقت در جهت عمق بخشی به تولیدات خود در ایران اقدامی نکرده‌اند و با وجود پیگیری‌های زیاد ما، در نهایت مراحل انتهایی خط مونتاژ خود را به ایران انتقال داده‌اند.

وی گفت: آنها بحث تحریم‌ها و مشکلات سرمایه‌گذاری در ایران را پیش می‌کشند، اما ما در تصمیم خود مبنی بر عمق بخشی به تولید کالا و مشارکت با ایرانی‌ها در ساخت و صادرات جدی هستیم.

افخمی راد ادامه داد: قدم‌های خوبی در این خصوص برداشته‌ایم و اگر قرار باشد مقرراتی تبیین کنیم حتماً این کار را خواهیم کرد تا کره‌ای‌ها در صورت ادامه روند خود، شرایط سخت‌تری برای واردات کالا به ایران داشته باشند و در نهایت آنها هستند که ضرر می‌کنند چرا که بازار خوب ایران را از دست می‌دهند.

وی گفت: وضع تعرفه‌های بالاتر برای کره‌ای‌ها، از جمله راهکارهای پیش روی ماست که امکان دارد از آنها در مقابل کره‌ای‌ها استفاده کنیم از طرف دیگر در تجارت‌های ترجیحی می‌توانیم کالاهای رقابتی با کره را وارد کشور و شرایط را برای آنها دشوارتر کنیم.

فقط البته کره‌ای‌ها نیستند، تمامی کشورها باید ایران را در زنجیره تولید و عرصه کالا در نظر بگیرند و ایران را جزوی از زنجیره تولید بدانند، در غیر این صورت بازاری در کشورمان ندارند.

برای جهش صادراتی نیاز به عضویت در تجارت جهانی داریم

رییس سازمان توسعه تجارت بار دیگر به اهمیت عضویت در سازمان تجارت جهانی اشاره کرد و گفت: اگر به دنبال جهش صادراتی هستیم، باید عضو اصلی سازمان تجارت جهانی شویم. تمامی کشورهای منطقه در این سازمان عضو شده‌اند؛ افغانستان و قزاقستان هم در شرف عضویت در این سازمان هستند؛ بنابراین در صورت تعلل، بازارهای صادراتی خود را از دست می‌دهیم.

وی گفت: البته برخی در داخل نگران هستند که ایران پس از عضویت رسمی در سازمان تجارت جهانی، با حجم بالایی واردات روبرو می‌شود. اما اسناد ۳۳ کشوری که به تازگی عضو سازمان تجارت جهانی شده‌اند نشان می‌دهد که هیچ‌کدام دچار بحران نشده‌اند.

افخمی راد ادامه داد: این موضوع به سیاست‌های ما بستگی دارد که تا چه اندازه می‌توانیم از فضای موجود استفاده کنیم، ما در سازمان توسعه تجارت اسناد لازم را آماده و رژیم تجاری خود را که از سال ۸۴ تا ۹۴ مذاکرات متوقف شده بود، به روز کرده‌ایم.



تاریخچه بیمه

اگرچه عمر صنعت بیمه بالغ بر چند صد سال است لیکن دقیقاً نمی‌دانند که اولین بیمه نامه مربوط به کدام ملت بوده و بسیاری از محققان معتقدند بیمه به مفهوم واقعی در سده چهاردهم میلادی به وجود آمده است.

اولین قرارداد بیمه‌ای که بوجود آن پی برده‌اند قرارداد بیمه حمل و نقل است که به سال ۱۳۴۷ میلادی در شهر ژن ایتالیا منعقد شده است، بنابراین شاید شروع فعالیت بیمه‌ای به معنی امروزی آن قرن چهاردهم میلادی باشد.

در دو قرن اخیر فعالیتهای بیمه‌ای در سرتاسر جهان توسعه یافته و در کشورهای صنعتی، بیمه نقش مهمی را در ثبات وضع اقتصادی بازی میکند.

با توجه به موضوع اهمیت ریسک در صنعت بیمه، فرصت را غنیمت دانسته چند سطری در خصوص ریسک و نقش آن در صنعت بیمه را برای خوانندگان گرامی بازگو می‌نمایم.

ریسک و بیمه

ریسک دلیل وجود بیمه است و بدون ریسک در واقع بیمه مفهوم خود را از دست می‌دهد. کار بیمه‌گری با ریسک و ریسک‌پذیری و کاهش ریسک و محاسبه ریسک سر و کار دارد. شرکت‌های بیمه می‌توانند بر اساس مقدار ریسک هر بیمه‌گذار، مقدار حق بیمه را تعیین کنند.

شرکت‌های بیمه گر، ضمن آنکه در صدد راهبری فرآیندهای قیمت‌گذاری، مدیریت دارایی و بدهی و بازاریابی خود حول محور تحلیل ریسک جامع می‌باشند، به دنبال آن هستند تا به جای تدابیر ساده انگارانه مهار هزینه‌های غیر خسارات، استراتژی‌های خود را بر مبنای ریسک جامع طراحی کرده و به کار بندند. ریسک جامع یک شرکت بیمه گر شامل ریسک‌هایی از قبیل تک تک فعالیت‌های شرکت مانند فروش بیمه نامه‌ها و رسیدگی به موارد ادعای خسارت در هر یک از رشته‌های بیمه‌ای، فرآیند خرید و مدیریت اتکایی، فرآیند توزیع سود و عواید سرمایه‌گذاری و ... است.

از آنجائیکه ریسک بر حسب موقعیت‌ها و مقتضیات به شکل خاصی در می‌آید از این رو ریسک می‌تواند به عنوان یک علت، اثرات حاصل از یک عامل یا یک امر محتمل الوقوع، یک زیان یا خسارت محتمل و به عنوان یک فعل در نظر گرفته شود. در تمامی این موارد عنصر نامعلوم وجود دارد و بیمه ریسک‌های نامعلوم را منتقل و جابجا می‌نماید. در واقع وظیفه اصلی بیمه انتقال ریسک‌ها و تبدیل نامعلوم‌ها به معلوم‌هاست. بیمه نامعلوم‌ها را به یک نوع زیان مالی معلوم و تعیین شده که همان حق بیمه است تبدیل می‌نماید.

بدیهی است برای انتقال ریسک و تعیین هزینه انتقال بایستی ریسک به دقت مورد شناسائی و تجزیه و تحلیل قرار و گیرد تا شرایط لازم برای تفکیک ریسک‌های بیمه‌پذیر از ریسک‌هایی که فاقد شرایط بیمه شدن هستند به وجود آید و به طور کلی ما زمانی می‌توانیم ریسک را بیمه‌پذیر بدانیم که قادر باشیم ارزیابی فنی و درستی از آن ارائه دهیم. خود بیمه‌گری، تأمین وجوه برای خسارت‌های معین و تنظیم برخی قراردادهای بانکی در شمار تکنیک‌هایی برای نگهداری ریسک‌ها و خرید پوشش بیمه‌ای و توافق‌های قراردادی مثل بیمه‌های اتکایی، راه‌هایی برای انتقال ریسک در شرکت‌های بیمه می‌باشند.

ریسک‌های شرکت‌های بیمه خطرهایی هستند که آنان از بیمه‌گذاران خود می‌پذیرند و درست همین‌جا است که کاربرد مدیریت ریسک بیش از پیش جلوه می‌یابد. فرآیند مدیریت ریسک در بیمه با ادراک و فهم ریسک، شناسائی و اندازه‌گیری آن پیگیری می‌شود تا بتوان از واماندگی در پرداخت دیون جلوگیری کرد و پیش‌بینی و برنامه‌ریزی برای حصول درآمد آتی را انجام داد همچنین بهینه‌سازی و کاربری سرمایه و دارایی‌ها نیز از دیگر دلایل به کارگیری مدیریت ریسک در شرکت‌های بیمه می‌باشد آنچه مسلم است شرکت‌های بیمه به عنوان یکی از نهاد‌های مالی تأثیرگذار بر اقتصاد جامعه لازم است به ابزار تحلیل ریسک قدرتمندی دسترسی داشته باشد تا بتواند ریسک‌های دریافتی را به خوبی مدیریت کند و مدیریت ریسک در شرکت‌های بیمه به مانند سازمان‌های دیگر ممکن است در مورد فعالیت‌ها، محصولات، فرآیندها، اموال، سرمایه‌گذاری‌ها، شرایط قانونی و شرایط بازار به کار گرفته شود.

عوامل گوناگونی چگونگی سازماندهی امور ریسک و بیمه در یک موسسه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. اگرچه در ظاهر به نظر می‌رسد که هم شرکت صنعتی و هم شرکت بیمه تا حد زیادی با ریسک‌های مشابه‌ای روبرو هستند، اما پشت پرده آن دو کاملاً متفاوت است. این واقعیت که شرکت بیمه‌ای در مقایسه با شرکت صنعتی، ریسکی اضافه (ریسک بیمه‌های تقبل شده) دارد، به این معنی است که ترکیبات بیشتری از ریسک‌ها وجود دارد که می‌توانند در یک زمان اتفاق افتد و این ترکیبات می‌توانند هم در جهت مثبت و هم در جهت منفی رخ دهند. یکی از مهم‌ترین مشخصه‌هایی که برای شناسایی ریسک‌های بیمه‌پذیر وجود دارد عامل اتفاقی و تصادفی بودن ریسک است و به کمک این ویژگی مهم ریسک‌های بیمه‌پذیر از ریسک‌هایی که فاقد شرایط لازم جهت بیمه شدن هستند به سهولت شناسایی و قابل جداسازی هستند. بر این اساس اگر وقوع ریسک حتمی نباشد این ریسک را می‌توان تحت پوشش بیمه قرار داد.

مدیر بیمه‌های باربری

برندسازی؛ راهی برای حضور در بازارهای جهانی

امیدوار، عضو هیات مدیره خانه صنعت و معدن و تجارت

IHSRC**IRAN HELICOPTER SUPPORT & RENEWAL CO****MRO Center****Iran Helicopter Institute of Technology****Manufacturing, Production & Rebuild****Design/Reverse Engineering**

IHSRC is the largest helicopter maintenance center in the Middle East with over 45 years experience in both western & eastern helicopters fleet such as:

**Bell 205 / 206 / 209 / 212 / 214 / 412
MI17 / MI171 / BO105 / SH3D / RH53D / CH47C**

IHSRC's Certificates

- » MOA (Maintenance Organization Approval)
- » POA (Production Organization Approval)
- » MTOA (Maintenance Training Organization Approval)
- » DOA (Design Organization Approval)

IHSRC's Services

- » Repair & Overhaul of Helicopters & Related Major Components
- » Establishment of MRO Center
- » Establishment of Helicopter Training Academy
- » Theoretical & Practical Training in Different Aviation Courses
- » Join Venture in Establishing Production Line of Piston, Light & Medium Helicopter
- » Design & Production of Special Tools, Different Test Stands, Ground Support Equipment (GSE)
- » Calibration Services
- » Laboratory Services such as Chemical & Oil Analysis
Electrical / Metallurgy / Metrology / Thermometry

**YOUR SATISFACTION IS OUR GOAL**

Meraaj st., Azadi sq., Tehran, Iran
Tel: +982166000664 Fax: +982166000663
ston@trancepartco.com

IRAN KISH AIR SHOW 2016

مرتضی سلطانی رییس هیئت مدیره و مدیر عامل گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر:

توسعه صادرات غیر نفتی، راهی برای خروج از رکود اقتصادی



با شرایطی که در پیش داریم و لغو تحریمهای ناجوانمردانه ای که علیه کشور ما وضع شده بود می توانیم در انتظار بهبود شرایط باشیم. تا پیش از این و در شرایط تحریم حتی نقل و انتقال پول که اساسی ترین مقوله در تجارت می باشد هم برای تجار ایرانی به سختی و با دور زدن تحریمها اتفاق می افتاد ولی به حول و قوه الهی و در سایه تدبیر مقام معظم رهبری، با تصویب برجام، فصل نوینی از شکوفایی کشور آغاز شده است. بدون تردید اینک می توانیم امیدوار باشیم تا تحولاتی شگرف و مثبت در اقتصاد و صنعت این سرزمین روی دهد.

اما زمانی افق پیش رو، روشن و دلچسب خواهد بود که از یک طرف، بارگران و سنگین اقتصاد متکی به نفت از گرده صنعت برداشته شود و از سوی دیگر با حمایت دیپلماسی فعال و اقتصاد محور، امکان رقابت بین المللی برای صادرکننده ایرانی تأمین شود. تا از این راه منابع حاصل از دسترنج صنعت ایران به دامن اقتصاد ملی بازگردد. قطعاً تحقق این آرزوی دیرینه اقتصاد ملی، نیازمند برنامه ریزی متکی بر درون زایی و برون گرایی است.

• در زمان قبل از تحریمها نیز صادرات غیر نفتی در کشور ما از شرایط خوبی برخوردار نبود، به نظر شما عوامل عدم گسترش صادرات غیر نفتی در ایران چیست؟ این مهم به تاریخ اقتصادی کشور ما بر می گردد، تاریخی که نفتی شده است، نفت اگرچه دارایی ماست، ولی نقشی منفی در اقتصاد ما ایفا کرده، درآمدی سهل الوصول داشته، که تا امروز شهامت پذیرفتن سختی تحولات عظیم اقتصادی را از مردان دولتی سلب کرده است و در این میان صنعت و تولید آسیب دیدند.

همواره در دنیا کشورهایی که رشد صنعتی سریعتری داشتند به رشد اقتصادی هم دست یافتند؛ و متأسفانه ما در ایران به خاطر داشتن نفت خیلی به صنعت توجه نکردیم، یا حداقل به صنایع کوچک و متوسط بدون حمایت بخشهای دولتی و شبه دولتی، بی توجه بودیم.

عدم توجه به صنعت و تولید، در کنار وابستگی به درآمدهای نفتی شرایطی را برای ما فراهم آورد که نظام اقتصادی ما متأثر باشد از آنچه که بازار نفت برای ما تعیین می کند. البته با تمام این تفاسیر می توان امیدوار بود که در صورت درک ضرورت توسعه صادرات غیر نفتی در نظام اقتصادی کشور توسط دولت مردان، تغییراتی قابل توجه در عرصه تولید و صنعت سرزمین ما رقم بخورد.

• از نگاه کسی که به تعبیر خود شما از سربازان اقتصادی این مملکت است برای ما بگویید برای گسترش صادرات محصولات ایرانی چه باید کرد؟ گسترش صادرات غیر نفتی قبل از هرچیز نیاز به تقویت این باور دارد "منابع نفتی ما محدود است و یک جایی در آینده ایران، جبر ترک اقتصاد نفتی حاکم خواهد شد"، چه بهتر که قبل از گرفتار شدن در این جبر ناگزیر با وجود منابع نفتی در اندیشه درآمدهای غیر نفتی پایدار باشیم، این امر محقق نمی شود مگر با همکاری و درک مشترک دولت و بخش خصوصی.

از سوی دیگر موضوع «تولید برنده» از مقولاتی است که می تواند تأثیر چشمگیری بر توسعه صادرات غیر نفتی داشته باشد و نباید از آن غفلت کرد.

دیپلماسی اقتصادی دولت، کیفیت پایدار محصولات و کاهش هزینه های سربار تولید همه و همه از عواملی هستند که می توانند به توسعه صادرات غیر نفتی کمک کنند.

• شما رمز موفقیت گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر در عرصه صادرات را در چه می بینید؟ چطور این گروه توانست در شرایط سخت تحریمها ضمن حضور در بازارهای داخلی تداوم صادرات به بازارهای هدفش را هم داشته باشد؟ گروه ما از ابتدا با برنامه های صادرات محور کار خود را شروع کرد، در طول دوره فعالیت گروه، تولید با کیفیتی پایدار و قابل رقابت با محصولات رقیبان بین المللی از جمله رموز موفقیت ما بوده است.

یکی از نکاتی که در صادرات، کشور ما را عقب نگه داشته است عدم پایداری کیفیت محصولات صادراتی است، متأسفانه در برخی موارد فقط محصولات دفعات اول از کیفیت خوبی برخوردار است به محض جذب مصرف کننده از این کیفیت کاسته می شود، حال آنکه هیچ مصرف کننده ای تحت هر شرایطی و با هر کیفیتی مشتری وفادار باقی نخواهد ماند.

رکود اقتصادی و تورم هردو در کنار هم، بیماری اقتصادی "رکود تورمی" را برای این روزهای سرزمین ما ایجاد کرده است، بیماری که نشانه هایش رشد بیکاری، افول شاخصهای بازار سرمایه، رکود کسب و کار و پایین آمدن قدرت خرید مردم است. کارشناسان می گویند نه سیاستهای انقباضی و کنترل نرخ تورم به تنهایی حال اقتصاد ما را خوب می کند، نه حتی تحریک بازارهای داخلی یک تنه جوابگوی تحریک تقاضا برای خروج از رکود اقتصادی فعلی است.

بین راههای درمان اقتصاد کشورمان که از سوی کارشناسان مطرح می شود، یکی توسعه صادرات غیر نفتی است.

با این موضوع و به بهانه درپیش بودن روز ملی صادرات سراغ مردی از فعالان حوزه تولید رفتیم، رئیس هیأت مدیره گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر که این روزها خبر از دریافت نشان عالی صادرات پس از ۷ دوره متوالی صادر کننده ممتاز بودنش به گوش می رسد.

در ادامه حاصل گفتگوی روزنامه اطلاعات با مرتضی سلطانی را می خوانید:

• این روزها یکی از مسائل مطرح در حوزه اقتصادی کشور موضوع رکود اقتصادی است، و بسیاری از کارشناسان توسعه صادرات را به عنوان یکی راهکارها برای مقابله با رکود مطرح می کنند، نظر شما درباره نقش توسعه صادرات بر خروج از رکود فعلی چیست؟

وضعیت اقتصادی امروز کشور وضعیت ویژه ای است، چنین شرایطی را در دهه ۷۰ میلادی اقتصادهای بزرگ دنیا تجربه کردند، یعنی تورم دو رقمی و رکود اقتصادی و افزایش بیکاری همزمان با هم؛ آنها در آن زمان به این نتیجه رسیدند که می بایست تغییراتی در سیاستهای اقتصادی شان اعمال کنند.

مقابله با رکود تورمی نیازمند برنامه ریزی اساسی است؛ برخورد احساسی با این مقوله می تواند وضع را از آنچه که هست بدتر کند؛ حال آنکه موضع گیری واقع بینانه و کارشناسانه می تواند شرایط را بهبود بخشد.

در شرایط رکود تورمی که همزمان رکود و تورم را بر جامعه حاکم می کند، توجه صرف به کاهش نرخ تورم نه تنها مفید نخواهد بود بلکه رکود و کساد می باشد هرچه بیشتر را رقم خواهد زد.

اتخاذ سیاستهای پولی انقباضی جهت کنترل نرخ تورم یعنی بی توجهی به رکودی که سرمایه گذاران و صاحبان صنعت و تولیدکنندگان را با مشکل مواجه خواهد کرد.

رکود از تقاضای ناکافی نشأت می گیرد، بنابراین تحریک تقاضا از جمله نخستین گامهای مقابله با رکود است، اما این تحریک تقاضا چطور باید رقم بخورد.

باید باور کنیم قدرت خرید مردم کاهش پیدا کرده است بنابراین تحریک تقاضای داخلی در کوتاه مدت قدری سخت تر به نظر می رسد، ولی موفقیت در صادرات و البته صادرات غیر نفتی، می تواند راهی برای برون رفت از این وضعیت رکود باشد که ارزآوری برای کشور را هم به دنبال خواهد داشت.

و این توسعه صادرات می بایست هم در برنامه تولیدکنندگان ما و هم در سیاستهای اقتصادی دولت برای خود جا باز کند.

باید شرایط رقابت در بازارهای جهانی برای تولیدکنندگان فراهم شود، از ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی گرفته تا پایین آمدن قیمت تمام شده محصولات؛ در چنین شرایطی با توسعه صادرات غیر نفتی می توانیم قدمی در راستای خروج از رکود اقتصادی برداریم.

• با این توضیحات می توان گفت یکی از راهکارهای قابل توجه برای خروج از رکود بحث صادرات است؛ به نظر شما در حال حاضر دست یابی به این مهم امکان پذیر است؟



Our Ambition is Beyond Imagination

Biopharmaceutical Products

CinnoVex® (Interferon beta-1a)

ReciGen® (Interferon beta-1a)

CinnoPar® (Teriparatide)

Cinnal-f® (Follitropin Alfa)

PegaGen® (PEG-filgrastim)

CinnaPoietin® (Erythropoietin Beta)

CinnaFact® (Buserelin Acetate)

CinnoMer® (Glatiramer Acetate)

CinnaTropin® (Somatropin)

Reditux® (Rituximab)

www.cinnagen.com
info@cinnagen.com

Tel: + 98 21 42815
Fax: + 98 21 88561575

RECOMBINANT
BIOTECHNOLOGY PROTEINS
STRENGTH
FINISHED PRODUCT
MONOCLONAL
ANTIBODY
BIOPHARMACEUTICAL



معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴

• استفاده از نیروی انسانی ایرانی در اجرای پروژه‌ها (تعداد نیروی انسانی ایرانی شاغل در پروژه‌های خارجی در سال ۱۳۹۳): ۶۰ امتیاز
• گستردگی بازارهای هدف و نفوذ در بازارهای جدید (بازار جدید، گستردگی بازار ماندگاری در بازار): ۱۸۰ امتیاز
• سابقه فعالیت صادراتی (تجربه بین‌المللی): ۶۰ امتیاز
• مهارت فنی و تخصصی در امر صادرات خدمات (حضور در هیات‌های بازاریابی براساس تأییدیه انجمن مربوطه، اتاق بازرگانی، اتاق تعاون، وزارت خانه تخصصی و یا وزارت صنعت، معدن و تجارت، شرکت در نمایشگاه‌ها و یا سمینارهای بین‌المللی، آموزش مستمر و منظم کارکنان در امور مرتبط با تجارت خارجی طی ۳ سال اخیر ۱۳۹۱، ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳): ۱۲۰ امتیاز

• عضویت در تشکلهای صادراتی تخصصی (عضویت در تشکلهای صادراتی بین‌المللی تخصصی، ملی یا استانی): ۵۰ امتیاز

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش خدمات گردشگری

• درآمد ارزی (آمار تورهای ورودی در سال ۱۳۹۳ (نفر شب): ۴۷۰ امتیاز
• بازاریابی (حفظ بازارهای موجود، نفوذ در بازارهای جدید، شبکه‌های تلویزیونی در کشورهای هدف یا یکی از کانال‌های ماهواره‌ای، حضور در هیات‌های بازاریابی تجاری، اجرای Fam Tour، حضور خبرنگار و چهره‌های مطبوعاتی خارجی در Fam Tour، تبلیغات (CD - پوشور - بولتن تبلیغاتی - روزنامه - مجلات خارجی به زبان بازار هدف)، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی (گردشگری): ۲۴۰ امتیاز
• شرایط عمومی (عضویت در تشکلهای تخصصی مرتبط، عضویت در مجامع و تشکلهای بین‌المللی مرتبط،

افزایش پرسنل در سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲، تعداد راهنمایان تور دارای کارت راهنمای تور): ۱۹۰ امتیاز

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش فناوری اطلاعات (IT)

• درآمد ارزی (ارزش صادرات در سال ۱۳۹۳، داشتن روند صعودی در صادرات در سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲): ۴۷۰ امتیاز

• کیفیت محصول و خدمات صادراتی و رعایت استانداردها رعایت قوانین بین‌المللی کپی رایت،

ثبت نرم افزار صادراتی در داخل کشور، ثبت نرم افزار صادراتی در خارج از کشور، تعداد پرسنل متخصص شرکت، گواهینامه شورای عالی انفورماتیک، گواهینامه‌های استاندارد بین‌المللی (کیفی): ۲۰۰ امتیاز

• بازاریابی (ارائه خدمات پس از فروش: - پشتیبانی از طریق اینترنت بصورت Offline پشتیبانی Online بصورت Helpdesk، دارا بودن نمایندگی، شعبه یا دفتر فروش در خارج از کشور، تنوع محصولات و خدمات صادراتی و گستردگی بازارهای هدف، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی خارج از کشور و هیئت تجاری، امکان فروش اینترنتی (Online)، تنوع زبانی محصول صادراتی، درگاه اینترنتی چند زبانه، ابزارهای تبلیغاتی از قبیل تبلیغ در نشریات تخصصی): ۲۸۰ امتیاز

• عضویت در تشکلهای اقتصادی صادراتی (عضویت در تشکلهای مرتبط): ۵۰ امتیاز

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش فرهنگی - هنری

• ارزش صدور خدمات فرهنگی - هنری در سال ۱۳۹۳ (ارزش صادرات در سال ۱۳۹۳): ۴۷۰ امتیاز

• شرایط عمومی (عضویت در تشکلهای مرتبط، تعداد پرسنل شاغل (ثابت): ۸۰ امتیاز
• بازاریابی (شرکت در حراجی‌ها، جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های بین‌المللی طی سال گذشته، موفقیت در جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های بین‌المللی طی سه سال اخیر، گستردگی بازارهای هدف، تبلیغات: وب سایت تخصصی ۲ یا چند زبانه، حضور در رسانه‌های خارجی،

بروشور به زبان بازارهای هدف و غیره): ۳۵۰ امتیاز

• تولید مشترک با شریک خارجی (عقد قرارداد تولید مشترک - بارویکرد ورود به بازارهای جدید): ۱۰۰ امتیاز

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش اعزام نیروی کار

• درآمد ارزی (تعداد نفرت اعزامی در سال ۱۳۹۳، روند صعودی نفرت اعزامی طی ۳ سال قبل): ۴۷۰ امتیاز

• کیفیت نیروی کار صادر شده (ماهر، متخصص، نیمه ماهر و ساده): ۲۰۰ امتیاز

• مقصد نیروی کار صادر شده (حوزه آمریکا و کانادا، اقیانوسیه و اروپا، کشورهای آسیای جنوب شرقی و آفریقا، سایر کشورها): ۲۳۰ امتیاز

• شرایط عمومی (عضویت در تشکلهای مرتبط، داشتن نمایندگی، شعبه یا دفتر در کشور هدف): ۱۰۰ امتیاز

معیارهای عمومی انتخاب صادر کنندگان نمونه امسال و نیز ملاکهای انتخاب در بخشهای مختلف به تفکیک هر یک از رشته‌ها و شاخه‌های فعالیت به شرح است:

• درآمد ارزی حاصل از صادرات (ارزش صادرات در سال ۹۳، روند رشد ارزش صادرات طی سه سال اخیر): ۴۷۰ امتیاز

• حفظ و توسعه بازارهای هدف و فعالیت‌های بازاریابی (گستردگی و ماندگاری در بازار در سه سال گذشته در گروه کالایی مربوطه (سال‌های ۹۳، ۹۲ و ۹۱)، صادرات محصولات تولید شده بصورت سرمایه‌گذاری مشترک (joint venture)، صدور محصولات تحت لیسانس یا برندهای مشهور و معتبر خارجی، دفتر فروش یا نمایندگی در کشور هدف): ۲۳۰ امتیاز

• مهارت فنی و تخصصی شرکت در امر صادرات (ثبت سیستمی برند بنگاه در کشور هدف

سیستم‌های "WIPO, OHIM, OAPI, BENELUX, LOCAL, ARIPO" ثبت برند بنگاه در داخل کشور، ثبت برند محصول در کشور هدف، دارا بودن گواهینامه استاندارد بین‌المللی کیفی کالا، دارا بودن گواهینامه استاندارد بین‌المللی مدیریتی، دارا بودن آزمایشگاه مورد تأیید سازمان ملی استاندارد ایران، بسته بندی محصولات صادراتی): ۲۵۰ امتیاز

• عضویت در تشکلهای صادراتی (عضویت در تشکلهای تخصصی صادراتی ملی، عضویت در تشکلهای غیر تخصصی و یا استانی): ۵۰ امتیاز

معیارهای اختصاصی انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴

کلیه گروههای کشاورزی

• دارا بودن واحد درجه‌بندی و بسته‌بندی ۵۰ امتیاز

• بسته بندی مصرف کننده نهایی: ۵۰ امتیاز

گروه گل و گیاه

• استفاده از حمل هوایی: ۱۰۰ امتیاز

گروه گیاهان دارویی

• تنوع اقلام صادراتی: ۵۰ امتیاز

گروه میوه و تره بار

• استفاده از حمل هوایی: ۱۰۰ امتیاز

• حمل با کانتینر یخچالدار: ۵۰ امتیاز

گروه صنایع دستی

• صدور محصولات دارای شناسنامه حداقل دو زبانه: ۱۰۰ امتیاز

• بسته بندی مصرف کننده نهایی: ۵۰ امتیاز

گروه بازرگانی عمومی

• ارزش صادرات بیش از ۱۰ میلیون دلار: ۱۰۰ امتیاز

• تنوع اقلام محصولات صادراتی در سال ۱۳۹۳: ۱۰۰ امتیاز

گروه فناوری بالا (Hi-Tech)

• ثبت محصول (patent) در خارج از کشور: ۵۰ امتیاز

• ثبت محصول (patent) در داخل کشور منجر به صادرات: ۸۰ امتیاز

• ضریب فناوری: ۷۰ امتیاز

گروه‌های کالایی صنایع غذایی، آرایشی و بهداشتی و پوشاک

• بسته بندی مصرف کننده نهایی: ۵۰ امتیاز

شرایط حضور در گروه فناوری بالا (Hi-Tech):

• محصول نهایی صادراتی به لحاظ طبقه‌بندی انواع فناوری می‌بایست بطور ۱۰۰ درصد در گروه Hi-Tech قرار گیرد و استفاده از روشهای دانش بنیان در تولید محصول یا دانش بنیان بودن قسمتی از محصول صادراتی، شرط کافی برای حضور متقاضیان در این گروه نیست.

• ارزیابی و انتخاب صادر کنندگان نمونه در سال ۱۳۹۴ مبتنی بر ارزش افزوده محصولات صادراتی صورت خواهد پذیرفت بطوری که میزان کل امتیاز کسب شده از سوی متقاضیان با توجه به نوع کالای صادراتی در زنجیره تولید (ماده اولیه - ماده میانی - محصول نهایی) در ضریبی ضرب و امتیاز نهایی محاسبه خواهد شد.

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش خدمات فنی و مهندسی

• ارزش صادرات (ارزش صادرات در سال ۱۳۹۳ بر اساس صورت وضعیت‌های تأیید شده کارفرما): ۲۸۰ امتیاز

• روند صعودی صادرات طی سه سال اخیر بر اساس صورت وضعیت هر سال (رشد صادرات سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲، رشد صادرات سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱، رشد صادرات سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰): ۹۰ امتیاز

• استفاده از مصالح و تجهیزات داخلی (سهام تجهیزات داخلی نسبت به کارکرد سال ۱۳۹۳

بیش از ۵ درصد ۶۰ امتیاز

صادرات دانش بنیان باید جایگزین صادرات نفت شود

عضو کمیسیون آموزشی مجلس



جام آمیزه‌ای از اعتبار و اعتماد



مرکز ارتباط ملت: ۱۵۵۶ | شهرستان: ۰۲۱-۸۳۴۸۸ | پیام کوتاه: ۳۰۰۰۳۰ | روابط عمومی

www.bankmellat.ir



باتوجه به کیفیت محصولات تولیدی و تصمیم متخذه از سوی هیئت مدیره، شرکت اقدام به سرمایه گذاری در معادن سیستان و بلوچستان نمود که با همه مشکلات موجود توانسته است بهترین نوع سیلیس موجود در کشور را استخراج نماید و در حال حاضر علاوه بر تامین سیلیس مصرفی خود دیگر تولیدکنندگان شیشه، چینی و کاشی را نیز تغذیه می نماید. متأسفانه بعد از سالها فعالیت و دریافت عنوان واحد نمونه صنعتی سالهای ۸۶، ۸۷ و ۹۳ در استان اصفهان، برای حضور در نمایشگاه های لوازم خانگی هیچگونه همکاری از سوی انجمن لوازم خانگی (برگزارکننده نمایشگاه) صورت نمی گیرد و همه ساله استقرار غرفه این شرکت در سالن های متفرقه تعیین گردیده است. از طرفی طی مکاتبات با ریاست شرکت نمایشگاه های بین المللی نیز ترتیب اثری داده نشده و با این شرکت همانند واحدهای درجه سه و چهار برخورد نموده اند.

شرکت بلور و شیشه اصفهان

شرکت بلور و شیشه اصفهان در سال ۱۳۶۱ تأسیس گردید لیکن فعالیت خود را در زمینه تولید ظروف بلور و رومیزی از سال ۱۳۷۸ آغاز نمود. شش ماه پس از شروع تولید اولین محصولات، این شرکت عملیات تولید اجناس بلوری مقاوم در برابر ضربه و حرارت را با موفقیت آغاز کرد و بدین ترتیب بعنوان اولین تولیدکننده این نوع ظروف در کشور شناخته شد. شرکت بلور و شیشه اصفهان به زودی توانست فعالیت خود را در این زمینه گسترش دهد به طوری که در مدتی کوتاه تنوع محصولات آن از تعدادی محدود به میزان قابل ملاحظه ای افزایش یافت به نحوی که در حال حاضر حدوداً ۸۵ نوع محصول مختلف به بازار ارائه می گردد و این رقم همچنان در حال افزایش است. به همین جهت این شرکت جایگاه ویژه ای را در میان دیگر تولیدکنندگان کسب نموده است. بدلیل کیفیت عالی و قیمت مناسب، محصولات شرکت بلور و شیشه اصفهان به بسیاری از کشورهای جهان از جمله کشورهای اروپایی مانند انگلستان، ایتالیا، پرتغال، دانمارک و همچنین کشورهای آسیایی و حوزه خلیج فارس مانند پاکستان، افغانستان، عراق، کویت، سوریه و عربستان سعودی و دیگر کشورها از جمله قزاقستان، تاجیکستان، ترکمنستان، ارمنستان، گرجستان و آمریکای جنوبی به ارزش سالانه ۱۰ میلیون دلار صادر گردیده است.

کارخانه بلور و شیشه اصفهان در شش کیلومتری شهر زیبا و تاریخی اصفهان در دولت آباد واقع شده است. بنای این کارخانه در زمینی با مساحت بیش از ۹۰ هزار متر مربع ساخته شده که حدوداً دارای ۵۰۰ نفر پرسنل می باشد. این کارخانه دارای واحدهای مختلفی از جمله بخش های فنی، تحقیق، طرح و توسعه، تولید، ساخت قالب، تعمیر و نگهداری، کنترل کیفی، بسته بندی و ترخیص کالا و امور اداری می باشد. واحد تولید کارخانه شامل دو کوره نسبتاً بزرگ با ظرفیت ذوب روزانه ۱۲۰ تن و ۸ خط تولید می باشد که به استثنای یک خط که در آن از روش پرس - بادی برای تولید اجناس استفاده می شود دیگر خطوط همگی از روش پرس استفاده می کنند. کارخانه بلور و شیشه اصفهان با ظرفیت کامل و به طور مداوم، روزانه در حدود ۳۰۰,۰۰۰ قطعه محصول تولید می کند. بهره گیری از پیشرفته ترین روش های نوین تولید و وسایل، ماشین آلات و تجهیزات مدرن از کشورهای نظیر آلمان، ایتالیا و سوئیس که از پیشگامان صنعت بلور و شیشه در جهان می باشند و همچنین وجود افراد جوان، برجسته و کار آزموده در واحدهای مختلف کارخانه رابه جرات می توان از علل عمده موفقیت شرکت بلور و شیشه اصفهان در تولید و معرفی یکی از بهترین و شناخته شده ترین محصولات بلوری در میان خانواده های ایرانی دانست.





بانک پارسیان

بسته تخصصی

ویژه بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط



• خدمات اعتباری

• خدمات ارزی

• خدمات مالی

پارسیان بانک ایرانیان

مرکز ارتباط با مشتریان: ۸۱۱۵۱۰۰۰
www.parsian-bank.ir



آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

آنچه خوبان همه دارند ...



نوآوری و تنوع در خدمات بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای ارائه خدمات مطلوب به مشتریان خود نسبت به صدور انواع ضمانت نامه های بانکی و ارائه انواع خدمات ارزی اقدام می نماید. فعالان اقتصادی، برای استفاده از خدمات بانک در این زمینه، می توانند به شعبه های بانک پاسارگاد مراجعه نمایند.



خدای علیم و حکیم را سپاس بیکران که در سال مسمی به «دولت و ملت همدلی و همزیانی» و در راستای فرمایشات مقام معظم رهبری مدظله بر ضرورت شکل‌گیری زنجیره علم و فناوری تا تولید محصول و تجاری‌سازی با هدف افزایش صادرات غیر نفتی و رها شدن از وابستگی ارزآوری و درآمد کشور عزیزمان؛ ایران از صادرات نفتی، شرکت سهامی عام صنعتی مینو - خرم دره تحت پوشش موسسه اقتصادی خودکفایی آزادگان به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان محصولات بیسکویت، تافی، آبمیوه، یوگر، کیک، شکلات، پفک و انواع آرد صنعتی؛ که از سال ۱۳۵۴ رسماً شروع به فعالیت نموده، توانسته در این راستا قدمهای استوار و محکمی بردارد بطوریکه در زمینه صادرات محصولات تولیدی؛ نه تنها صادرات به بخش اعظم کشورهای حوزه خلیج فارس و خاورمیانه داشته بلکه کشورهای اروپایی و آمریکای شمالی و کشورهای آسیایی، آسیای میانه و استرالیا نیز تحت پوشش خود قرار داده است و به عنوان صادر کننده نمونه در استان زنجان شناخته شده است.

شرکت مینو با اعتقاد به احترام و ارزش‌گذاری برای مشتریان داخل و خارج کشور؛ در زمینه دستیابی به تنوع محصول با بهترین سطح کیفیت توأم با تلاش خردمندانه متخصصان و همکاری تمامی کارکنان، مدیران و کارشناسان و بهره‌گیری از ابزارهای نوین و بکارگیری بهینه منابع موجود و دانش روز با بالا بردن توان علمی سازمان توانسته گامهای مهمی در دریافت: تندیسها و گواهینامه‌های سلامت، بهره‌وری و اهتمام به کیفیت، تعالی سازمانی و همچنین دریافت استانداردهای بین‌المللی:

۱- استانداردهای مدیریت یکپارچه (IMS) ISO 14001:2004 مدیریت زیست محیطی، مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی OHSAS 18001:2007، ISO 9001:2008 سیستم مدیریت کیفیت)

۲- مدیریت ایمنی مواد غذایی ISO 22000:2005
۳- استاندارد حلال

۴- استاندارد بین‌المللی مدیریت آزمایشگاه 17025

با هدف نیل به تولید محصولات بهداشتی و ایمن منطبق با استانداردهای ملی و بین‌المللی، کاهش خطرات و حوادث ایمنی و بهداشتی شغلی در سازمان و کاهش آلاینده‌های زیست محیطی و رعایت استانداردهای مربوطه بردارد.

موفقیت اخیر شرکت مینو دریافت نشان و گواهینامه استاندارد بین‌المللی خلاقیت و نوآوری از اتحادیه اختراعات و نوآوری‌های صنعتی IUI، بزرگترین سازمان ارزیابی نوآوری و انتشار استانداردهای نوآوری دنیا، می‌باشد. این گواهینامه نشان‌دهنده سطح کیفیت ایده‌های خلاقانه در شرکت دریافت‌کننده می‌باشد.

«محصول نوآورانه فراسودمند» شرکت صنعتی مینو که مورد ارزیابی و تمیزی قرار گرفته افتخاری برای همه ایرانیان سراسر جهان مبنی بر تولید اولین محصول نوآوری شده فراسودمند در سطح جهان، که کاری کاملاً ایرانی و ابداع بزرگی در جهت سلامت جامعه خواهد بود و بزودی به بازارهای داخلی و جهانی عرضه خواهد شد. به امید روزهای موفق و پیشرفت‌های افتخار‌آور برای تولید و صنعت مینو عزیزمان

لیست کشورهایی که محصولات شرکت صنعتی مینو به آنها صادر شده است

تاجیکستان	چین	موزامبیک	عربستان
ترکمنستان	افغانستان	تانزانیا	عراق
گرجستان	پاکستان	استرالیا	بحرین
آذربایجان	کانادا	امارات	عمان
	آفریقا	کویت	



مینو انتخاب همه نسل‌ها

آرمان ما سربلندی جمهوری اسلامی ایران در جهان

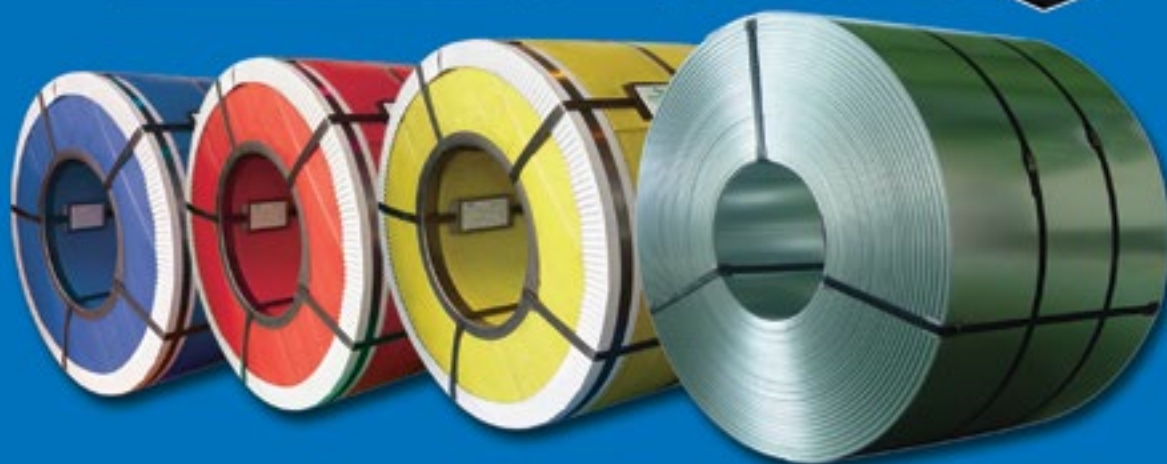


شرکت فولاد مبارکه اصفهان

صادرات بیش از ۱۰ میلیون تن
محصولات فولادی تخت
به ارزش بیش از ۵ میلیارد دلار

از ابتدای بهره برداری تاکنون

www.emsc.ir



ریسک و بیمه

علیرضا سلطانی عزت

در صفحه ۲۲

مدیر عامل گروه پژوهشی زر:

توسعه صادرات غیر نفتی؛ راهی برای خروج از رکود اقتصادی

در صفحه ۲۴

مهندس مهران لطفی، مدیر عامل شرکت فراب:

فراب به دنبال گسترش صادرات خدمات فنی مهندسی است

در صفحه ۱۴

مدیر عامل فولاد مبارکه:

خام فروشی، حراج منابع خدادادی است

در صفحه ۷، ۸ و ۸

یادداشتی از دکتر مرتضی اکبری

ضرورت افزایش سرمایه بانکها؛ چرا و چگونه؟

در صفحه ۱۴

گام بلند شرکت سرمایه گذاری

صنایع شیمیای ایران در راه صادرات

در صفحه ۲۰

افخمی راد، معاون وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت تشریح کرد:

اعطای مشوق ها و تسهیلات مناسب، برند سازی و عضویت در سازمان تجارت جهانی برای جهش صادراتی



اجرای آن نیز به تصویب رسیده است و این امیدواری وجود دارد که به زودی مراحل نهایی تصویب و تخصیص آن وارد فاز اجرایی شود.

افخمی راد افزود: این حمایت ها از گروه های کالایی که ارزش افزوده بالایی دارند، انجام می شود و همچنین از طریق حمایت های زیرساختی مانند حضور شرکت های موثر در نمایشگاه های بین المللی، دعوت از هیات های خارجی و اعزام هیات های ایرانی به خارج از کشور، کاهش هزینه های حمل و نقل و خطوط منظم کشتیرانی در سواحل و کمک سود تسهیلاتی کمک های تجاری به صادر کنندگان ارائه خواهد شد.

بقیه در صفحه ۳

وی در ادامه در خصوص آخرین وضعیت مشوق های صادراتی گفت: موافقت های اولیه با سازمان مدیریت و برنامه ریزی برای تخصیص مبلغ ۱۵۰ میلیارد تومان به منظور حمایت از صادرات غیر نفتی صورت گرفته و آئین نامه

سال نیز این فرصت برای دولت و بخش خصوصی وجود دارد که در جلسات مشترک، نقطه نظرات یکدیگر را بشنوند.

انجام موافقت اولیه با سازمان مدیریت و تخصیص ۱۵۰ میلیارد تومان مشوق صادراتی

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان توسعه تجارت در آستانه برگزاری روز ملی صادرات طی چند گفتگوی خبری با اشاره به نقش این روز ملی صادرات در رونق و توسعه صادرات غیر نفتی، گفت: صادر کنندگان در شرایط سخت اقتصادی در حال فعالیت هستند و دولت تلاش دارد سقف حمایتی لازم را از تولید صادراتی داشته باشد. ولی با اشاره به اینکه روز ملی صادرات تنها به پاسداشت و تقدیر از صادر کنندگان و فعالان اقتصادی برتر ختم نمی شود، بلکه فلسفه ای برگزاری مراسم روز ملی صادرات و گر دهمایی نخبگان اقتصادی و مسوولان، به اشتراک گذاشتن دیدگاه ها و تضارب آراء است؛ اگرچه در طی

مدیر عامل فولاد مبارکه:

خام فروشی، حراج منابع خدادادی است



بخش مهمی از مشکلات کشور به دلیل بارانه هاست اروپا مقصد بیش از ۵۰ درصد صادرات فولاد مبارکه است نمی توان کشوری با ۷۵ میلیون نفر جمعیت را بدون تولید اداره کرد



من گفتگو با مدیر عامل شرکت مبارکه فولاد اصفهان
در صفحه ۶، ۷، ۸

SPEEDY

Motor Oil

اسپیدی طلایی روغن موتور چهارفصل



- مقاوم در برابر اکسیداسیون
- محافظ عالی در برابر سایش



محصولی از شرکت نفت سپاهان

۴ و ۱ لیتری

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، میدان بهارن، شماره ۹۲،
ساختمان نفت سپاهان تلفن: ۸۸۸۷۵۵۳۶ دورنگار: ۸۸۷۸۳۹۱۸
| www.sepahanoil.com |



خسرو تاج، قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت ارائه کرد:

پیشنهاد تعیین نرخ سود ویژه تسهیلات صادراتی

متوجه صادرکننده نشود. توجه ویژه بر توسعه صادرات خدمات فنی-مهندسی خسرو تاج تأکید کرد: به دلیل تحریم‌های طولانی مدت، بازار اروپا تعاملی با بازار ایران نداشته و اکنون راه برای صنایعی هم‌چون مواد غذایی و پتروشیمی باز شده است، اما از صادرات خدماتی فنی و مهندسی نیز نباید به آسانی گذشت. قائم مقام وزیر صنعت تصریح کرد: توسعه صادرات نیاز به بسیج همگانی تمام سازمان‌های متولی در این امر را دارد؛ چراکه صادرات متغیری وابسته به عوامل مختلف است که از تولید، مصرف و فرهنگ صادرکنندگان تأثیر می‌پذیرد. وی با بیان اینکه بنگاه‌ها برای صادرات باید مزیت رقابتی داشته باشند، راهکار این مسئله را ادغام چند بنگاه کوچک برای تقویت دانست و افزود: برخی بنگاه‌ها معتقدند که قیمت‌های آنها بسیار بالا و غیررقابتی است، در حالی که راه حل این مسئله افزایش تولید و صادرات برای کاهش قیمت تمام شده است.

سود بالای بانکی پاشنه آشیل صادرات و قیمت تمام شده

خسرو تاج قیمت تمام شده محصولات صادراتی را یکی دیگر از نکات کلیدی برای ورود به بازارهای صادراتی عنوان کرد و گفت: بحث سود بانکی یکی از مسائلی است که در این زمینه بی‌تأثیر نیست و ما می‌گوییم وقتی بازده یک بنگاه صفر است، چگونه می‌تواند با کارمزد ۲۸ درصد بانکی تسهیلات گرفته و به موقع تسهیلات را بپردازد.

پیشنهاد تعیین نرخ سود ویژه تسهیلات صادراتی

وی افزود: پیشنهاد داده‌ایم برای تسهیلات بانکی در بخش صادرات باید نرخ ویژه‌ای داشته باشیم، در همه جای دنیا بانک ویژه‌ای بحث صادرات و واردات را با نرخ سود ویژه پوشش می‌دهد، در حالی که در کشور ما با یکسان شدن نرخ سود بانکی، بانک توسعه صادرات هم با نرخ سود بالا ۲۰ درصد تسهیلات به صادرکننده می‌دهد. خسرو تاج در مورد مشوق‌های صادراتی نیز گفت: برای برخی کالاها نیازمند مشوق‌های نقدی و برای برخی نیاز به حمایت‌های غیرنقدی داریم، به عنوان مثال در سال‌های قبل خدمات فنی و مهندسی که مشمول جواز نقدی می‌شدند، امکان رقابت در مناقصه‌های بین‌المللی داشته و پیمانکار صادراتی می‌توانست از این محل در قیمت مناقصه تخفیف دهد.



قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان لزوم ثبات در نرخ ارز، از پیشنهادی برای ارائه تسهیلات بانکی در بخش صادرات با نرخ ویژه خبر داد.

مجتبی خسرو تاج در مورد سیاست دولت برای توسعه صادرات، گفت: صادرات در ۶ ماه اول امسال بنا به دلایل مختلف که بیش‌تر منشأ جهانی دارد، روند کاهشی داشته و وضعیت قیمت‌های محصولات متأثر از نفت و پتروشیمی، میعانات گازی و معدن کاهش داشته است.

به گفته خسرو تاج علی‌رغم رشد صادرات ۳۸ درصدی محصولات پتروشیمی ارزش دلاری آن تغییر نکرده است.

وی همچنین با بیان اینکه تناژ بخش صنعت با کاهش ۴۰ درصدی مواجه بوده است، خاطر نشان کرد: صنعت فولاد نیز سال گذشته ۴۵۰ دلار در هر تن صادر می‌شد، امسال به ۳۰۰ دلار رسیده است.

خسرو تاج در پاسخ به اینکه برداشته شدن تحریم‌ها چه تأثیری می‌تواند بر توسعه بازارهای صادراتی داشته باشد، خاطر نشان کرد: برداشته شدن تحریم‌ها بهبود فضای کسب و کار را نیز در پی دارد، چراکه رفع محدودیت‌های بانکی خود بی‌تأثیر نیست و صادرکننده می‌تواند از شبکه حمل و نقل بین‌المللی استفاده کند؛ چراکه امروزه صادرات ما در شرایط قرون وسطایی انجام می‌شود.

معاون بازرگانی داخلی وزیر صنعت به راهکارهای بهبود وضعیت صادرات اشاره کرد و گفت: در کوتاه‌مدت نیاز به تقویت بنگاه‌ها، تولید با هدف صادرات است، ولی در عین حال نباید از موضوع ثبات در نرخ ارز غفلت کنیم و این بدان مفهوم نیست که ارز لزوماً تک‌نرخ شود، بلکه تولیدکننده بتواند بر پایه یک نرخ ثابت ارز، مواد اولیه خود را تهیه کند، تادری زمان و هنگام فروش محصول با نوسان نرخ ارز دچار زیان نشود.

وی ادامه داد: برای مدیریت سیاست کلان نرخ ارز می‌توان در بلندمدت و با شیب آرام اجازه دهیم تا نرخ ارز رشد یک تا ۲ درصدی را تجربه کند که ضرر و زیانی هم

افخمی‌راد، معاون وزیر و رئیس سازمان توسعه تجارت تشریح کرد:

اعطای مشوقها و تسهیلات مناسب، برند سازی و عضویت در سازمان تجارت جهانی برای جهش صادراتی

به این پرسش که حمایت از صادرکنندگان در چه قالبی خواهد بود، عنوان کرد: بحث مشوق‌های صادراتی هم مورد تأیید وزارت صنعت، معدن و تجارت و هم مورد تأیید فعالان اقتصادی صادراتی است اما متأسفانه عملکرد سال‌های گذشته در حوزه پرداخت جوایز نقدی نتیجه‌بخش و مطلوب نبوده و از سوی دیگر اختصاص مبالغی تحت عنوان مشوق‌ها نیازمند تامین منابع است که در شرایط فعلی کشور، چندان آسان نخواهد بود.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین در یک نشست خبری دیگر گفت: این روزها شاهد آمد و رفت هیات‌های تجاری و اقتصادی متعددی به کشورمان هستیم که در قالب هیات‌های رسمی و غیررسمی به ایران سفر می‌کنند و با تجار و بازرگانان و صنعتگران ایرانی به گفت و گو می‌پردازند. رئیس سازمان توسعه تجارت ادامه داد: در نیمه نخست امسال پنج هیات متشکل از ۹۸ نفر به چهار کشور اعزام کردیم و در مقابل ۲۹ هیات متشکل از ۵۴۰ نفر از ۱۴ کشور دنیا به ایران سفر کرده‌اند.

وی گفت: بیش از یک هزار و ۴۰۰ نفر در قالب کمپانی‌ها و شرکت‌های بزرگ آسیایی و اروپایی در ایران حضور یافته‌اند و اخیراً نیز نماینده ۳۰ شرکت بزرگ

اگر موفق نشویم برندهای جدید و مطرح ایجاد و بخشی از زنجیره تولید و توزیع برندهای مطرح جهان در کشور شویم، کسب سهم از بازارهای جدید عملی نخواهد بود

ژاپنی به همراه وزیر امور خارجه ژاپن با وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران دیدار و در خصوص نحوه همکاری‌ها در فضای برجام گفتگو کردند.

افخمی‌راد با بیان اینکه تجار و بازرگانان ما به لحاظ اینکه هنوز تحریم‌های ظالمانه برداشته نشده است، شرایط اقتصادی مناسبی ندارند، گفت: تحریم‌های بانکی به عنوان آزاردهنده‌ترین تحریم‌ها همچنان برقرار هستند، در این شرایط همچنان هزینه‌های تولید در داخل افزایش یافته است و هزینه مبادله کالا به بازارهای هدف صادراتی در مقام مقایسه با فعالان اقتصادی سایر کشورها بالاتر است.

ادامه در صفحه ۱۰



وی در تشریح چگونگی پرداخت مشوق‌های صادراتی، گفت: پیشنهاد ما این است که حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد این منابع به صورت مشوق‌های نقدی و جایزه مستقیم و حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد آن کمک‌های پشتیبانی و خدماتی باشد.

رئیس سازمان توسعه تجارت اظهار کرد: اگرچه رقم پیشنهادی سازمان توسعه تجارت بسیار بالاتر از این ارقام بوده اما توافق اولیه با سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی تخصیص ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیارد تومان منابع است.

بررسی شرایط سرمایه گذاری خارجی در روز ملی صادرات امسال صادرات

رئیس سازمان توسعه تجارت اظهار کرد: در روز ملی صادرات امسال یکی از موضوعاتی که مورد بررسی قرار می‌گیرد بحث تأثیرات سرمایه‌گذاری خارجی در رونق و توسعه صادرات غیرنفتی است به این دلیل که با فضایی که در عرصه بین‌المللی به وجود آمده است دیگر به بحث صادرات به عنوان یک موضوع درون مرزی نگاه نمی‌شود و صادرات در گستره‌ای وسیع‌تر و جهانی مورد توجه واقع می‌شود.

۱۵۰ میلیارد تومان برای حمایت از صادرات غیرنفتی در نظر گرفته شده که در تصویب نهایی وارد فاز اجرایی می‌شود

وی با تأکید بر موضوع برند، گفت: اگر موفق نشویم برندهای جدید و مطرح ایجاد کرده و بخشی از زنجیره تولید و توزیع برندهای مطرح جهان در کشور شویم، کسب سهم از بازارهای جدید عملی نخواهد بود و این موضوعی است که چرایی و چگونگی آن با هم تفاوت‌های اساسی دارد. عملکرد جوایز نقدی در سال‌های گذشته مطلوب نبود

رئیس سازمان توسعه تجارت در پاسخ

خام فروشی بزرگترین مانع توسعه صادرات غیر نفتی است

سخنگوی کمیسیون اقتصادی مجلس

ویژه نامه روز ملی صادرات

(مهرماه ۱۳۹۴)

زیر نظر واحد ویژه نامه‌های موسسه اطلاعات

تلفن: ۲۹۹۹۴۲۶۱ و ۲۲۲۲۳۷۴۶

نشانی اینترنتی: Agahi.ettelaat@yahoo.com

با همکاری کانون تبلیغاتی معکب زرد

با سپاس از روابط عمومی

سازمان توسعه تجارت ایران

لیتوگرافی و چاپ: ایرانتچاپ - تلفن: ۲۹۹۹۹

مهندس مهران لطفی، مدیر عامل شرکت فراب:

فراب به دنبال گسترش صادرات خدمات فنی مهندسی است

با حضور معاون اول محترم ریاست جمهوری به بهره‌برداری رسید. از دیگر دستاوردهای فراب با اتکا به توانمندی‌های داخلی است. هرچند فراب هیچ‌گاه خود را از همکاری شرکت‌های معتبر و شناخته شده بین‌المللی محروم نکرده و در شرایط خاص، از دانش و تجربیات موجود جهانی، به خوبی بهره‌برده است و

عراق، اجرا کرده و یاد حال اجرا دارد. **چند درصد کار شرکت فراب با اتکا به توان داخلی انجام می‌شود؟** اگر منظور شما از این پرسش، خودکفایی فنی و اتکا به توان داخلی برای انجام کار است، خوشبختانه شرکت فراب در سال ۱۳۸۱ به استقلال کامل توان مهندسی و طراحی در زمینه نیروگاه‌های آبی

مهندس «مهران لطفی»، مدیر عامل شرکت فراب، که از مدیران با سابقه صنعت کشور است و از سال ۱۳۸۸ تاکنون مدیریت این شرکت را بر عهده دارد، در گفت‌وگویی، به بیان برخی از دستاوردها و برنامه‌های این شرکت پرداخته است.

شرکت فراب هم اکنون در حال چه فعالیتی است؟

شرکت فراب فعالیت خود را به عنوان پیمانکار اصلی نیروگاه‌های آبی از سال ۱۳۷۱ آغاز کرده و طی ۲۳ سال گذشته، عملیات طراحی، ساخت، نصب، راه‌اندازی و تحویل ۵۲ واحد نیروگاه آبی به ظرفیت جمعاً ۹۲۵۰ مگاوات را با موفقیت به انجام رسانده است. علاوه بر



در بررسی کارنامه پیشرفت و سازندگی ایران عزیز در سال‌های بعد از پیروزی انقلاب اسلامی، به نام شرکت‌هایی بر می‌خوریم که سهم مهمی در پیشبرد و اجرای طرح‌های توسعه‌ای در کشور داشته‌اند. یکی از این شرکت‌ها، شرکت فراب است که ۲۳ سال قبل به عنوان پیمانکار اصلی نیروگاه‌های آبی تأسیس شد و موفق شد با اجرای طرح‌های عظیم برق‌آبی همچون کرخه، مسجد سلیمان، کارون ۱ و کارون ۳، توانمندی و قابلیت‌های اجرایی و فنی مهندسی خود را به خوبی نشان دهد. پس از تأسیس شرکت فراب، حدود ۹۹ درصد از ظرفیت نصب شده نیروگاه‌های آبی کشور توسط این شرکت احداث شده است.

این شرکت با گسترش دامنه و محدوده فعالیت‌های خود، هم‌اکنون به عنوان یک پیمانکار عمومی طرح‌های عظیم زیربنایی (نیروگاه‌های آبی، نیروگاه‌های حرارتی، طرح‌های نفت، گاز و پتروشیمی، طرح‌های صنایع ریلی، طرح‌های مدیریت انرژی و طرح‌های سیویل)، به شهرت و اعتبار مناسبی در داخل و خارج کشور دست پیدا کرده و با دارا بودن کارنامه‌ای موفق، علاوه بر اجرای طرح‌های متعددی در ایران، طرح‌های دیگری را نیز در کشورهای تاجیکستان، سریلانکا، عراق و کنیا، اجرا کرده و یاد در دست اجرا دارد. با اتکا به این عملکرد و سوابق بوده که فراب تاکنون چهار بار در سال‌های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۳ به عنوان «صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی» در کشور برگزیده شده است.

شرکت فراب چهار بار در سال‌های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۳ به عنوان «صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی» در کشور برگزیده شده است.

پروژه‌های اجرا شده این شرکت، استانداردهای معتبر بین‌المللی را دارا هستند.

می‌توانید به برخی از افتخارات شرکت فراب اشاره فرمایید؟

به آگاهی خوانندگان ارجمند روزنامه وزین اطلاعات می‌رسانم که شرکت فراب چهار بار در سال‌های ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۳ به عنوان «صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی» در کشور برگزیده شده است. همچنین، بر اساس اطلاعات کسب شده، شرکت فراب امسال نیز علاوه بر کسب عنوان «صادر کننده نمونه ملی» موفق به کسب «رتبه نخست در گروه صادر کنندگان خدمات فنی مهندسی» در کشور شده است. فراب در روز مهندسی سال ۱۳۹۲ به عنوان «شرکت برتر در حوزه خدمات فنی و مهندسی» انتخاب شده و در چهارمین جشنواره ملی بهره‌وری در سال ۱۳۹۱ نیز موفق به کسب «رتبه اول بهره‌وری در گروه خدمات فنی و مهندسی» شده است.

از آنجایی که فراب در بازارهای بین‌المللی حضور فعالی دارد، هم‌اکنون چه طرح‌های مهمی را در خارج از کشور اجرا کرده‌اید و یا در دست اجرا دارید؟

از مهم‌ترین طرح‌های اجرا شده و در دست اجرای این شرکت در خارج از کشور در بخش آب می‌توانم به سد و نیروگاه ۲۲۰ مگاواتی «سنگ توده ۲» در کشور تاجیکستان؛ نیروگاه ۲۶ مگاواتی «تانا» در کشور کنیا؛ نیروگاه



سد نیروگاه ۱۲۰ مگاواتی و تونل انتقال آب اومالویا (کشور سریلانکا)

دست پیدا کرده است و هم‌اکنون پروژه‌هایش را با استفاده از توان فنی و کارشناسی متخصصان لایق و توانمند خود به انجام می‌رساند. از جدیدترین دستاوردهای شرکت فراب، می‌توانم به احداث نیروگاه آبی «آزاد» در استان کردستان به عنوان نخستین نیروگاه آبی کشور با توربین و گاورنر ایرانی که مردادماه امسال در سفر ریاست محترم جمهور به این استان افتتاح شد اشاره کنم. همچنین احداث نخستین نیروگاه تلمبه ذخیره‌ای کشور یعنی نیروگاه ۱۰۰۰ مگاواتی «سیاه بیشه» در استان مازندران، که در هفته دولت امسال

این، فراب هم‌اکنون بیش از ۱۲۴۰ مگاوات نیروگاه آبی و ۴۱۸۴ مگاوات نیروگاه حرارتی را نیز در داخل و خارج کشور در دست اجرا دارد. این شرکت به پشتوانه تجارب گران‌بهای خود در اجرای طرح‌های نیروگاه‌های آبی حدود یک دهه است که حوزه کاری‌اش را به ساخت نیروگاه‌های حرارتی، طرح‌های نفت، گاز و پتروشیمی؛ کنتورهای هوشمند؛ صنایع حمل و نقل ریلی و طرح‌های سیویل (بزرگراه، تونل و ...) گسترش داده و طرح‌های متعددی را علاوه بر داخل کشور، در کشورهای کنیا، ارمنستان، تاجیکستان، سریلانکا و



در حوزه طرح های سیویل نیز می توانم به طرح احداث باند دوم بزرگراه کلار به کفری در کردستان عراق و نیز تونل انتقال آب از سد آزاد به دشت های شرق استان کردستان به طول ۱۰۸۴۰ متر اشاره کنم که هر دو در دست اجرا هستند.

انتظارهای شما به عنوان یک فعال بخش خصوصی از دولت چیست؟ چه راهکاری برای موانعی که وجود دارد، دارید و اینکه دولت

پارسیان، پارس جنوبی، دالاهو، خرم آباد، شرق اصفهان (هرند)، شاهرود، قائن، ایرانشهر و اندیشک ۳ است.

در حوزه طرح های نفت، گاز و پتروشیمی، فراب موفق شده پروژه ایستگاه تقویت فشار گاز نار را اجرا کند و پروژه های واحدهای یوتیلیتی فازهای ۲۲، ۲۳ و ۲۴ پارس جنوبی؛ ایستگاه تقویت فشار گاز وراوی؛ واحدهای یوتیلیتی ان.جی.

تقویت توان فنی و مهندسی شرکت، نفوذ بیشتر به بازارهای هدف داخلی و بین المللی، ورود به بازارهای جدید و توسعه حوزه های کاری، از مهم ترین اهداف شرکت فراب در آینده است.

در این زمینه تا چه اندازه می تواند به شما کمک کند؟

انتظار شرکت فراب به عنوان صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی در کشور، از دولت این است که حمایت همه جانبه ای از صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی در کشور صورت دهد. به نظر من این حمایت ها به ویژه در بخش های تأمین و تقویت منابع مالی شرکت ها و پرداخت مطالبات آنها، کمک شایان توجهی به حضور فعال تر بخش خصوصی در سازندگی و پیشرفت میهن عزیزمان ایران و نیز حضور پررنگ و موفق در بازارهای بین المللی می کند.

همچنین با توجه به شرایط جدید پسا تحریم، از مسئولان محترم دولت درخواست می کنیم که از تعاملات سیاسی و بین المللی خود در جهت حمایت از صادر کنندگان نمونه برای نفوذ بیشتر به بازارهای هدف فعلی و ورود به بازارهای جدید استفاده کند.

ال خارگ؛ واحدهای یوتیلیتی و پروسس پالایشگاه میعانات گازی بندرعباس (ستاره خلیج فارس) و بازسازی و نوسازی سکوها ی نفتی فروزان را در دست اجرا دارد.

همچنین در حوزه طرح های صنایع ریلی، این شرکت هم اکنون پروژه های طراحی، تأمین و اجرای تجهیزات پروژه خط ۲ مترو مشهد؛ خط ۷ مترو تهران؛ مترو مهرشهر هشتگرد؛ توسعه جنوبی خط ۱ مترو تهران و تونل راه آهن تهران - تبریز را در دست اجرا دارد.

از دیگر حوزه های فعالیت شرکت فراب، طرح های مدیریت انرژی است که هم اکنون دو پروژه طراحی، تأمین و اجرای فراسامانه هوشمند اندازه گیری و مدیریت انرژی (فهام) را در استان های زنجان و بوشهر که هر کدام شامل ۲۰۰ هزار نقطه اندازه گیری است، در دست اجرا داریم.

۳۷،۶ مگاواتی «درالوک ۲» در کردستان عراق؛ نیروگاه «کینداروما» (کارهای ساختمانی و هیدرومکانیک) در کشور کنیا؛ نیروگاه ۵ مگاواتی «ترم» در کشور کنیا و نیروگاه ۱۳۰ مگاواتی «مگری» در کشور ارمنستان، اشاره کنم.

علاوه بر این پروژه ها، فراب هم اکنون «طرح چند منظوره اوماوایا» را نیز در کشور سریلانکا در دست اجرا دارد که شامل سد، تونل آب برون نیروگاه ۱۲۰ مگاواتی است. این پروژه، یکی از بزرگ ترین پروژه های صدور خدمات فنی مهندسی ایران به شمار می رود.

برنامه های شرکت فراب در آینده چیست؟

تقویت توان فنی و مهندسی شرکت، نفوذ بیشتر به بازارهای هدف داخلی و بین المللی، ورود به بازارهای جدید و توسعه حوزه های کاری، از مهم ترین اهداف شرکت فراب در آینده است.

در خصوص پروژه های در دست اجرا در هر کدام از حوزه های کاری شرکت، از جمله طرح هایی که در برنامه کاری ما در حوزه طرح های نیروگاه آبی قرار دارند، احداث «نیروگاه تلمبه ذخیره ای ۵۱۰ مگاواتی آزاد» و «طرح توسعه نیروگاه گتوند علیا» و سد و نیروگاه «صحرا» در کشور پاکستان است.

همچنین تکمیل عملیات ساخت آب شیرین کن ۱۰۰ هزار متر مکعبی بندرعباس و نیروگاه های آبی سردشت، خداآفرین، داریان و گاوشان را در دست اجرا داریم.

در حوزه نیروگاه های حرارتی، فراب هم اکنون ۴۱۸۴ مگاوات را در دست اجرا دارد که شامل نیروگاه های پالایشگاه



مدیر عامل فولاد مبارکه :

خام فروشی، حراج منابع خدادادی است



دکتر بهرام سبحانی متولد ۱۳۳۰ و دارای مدرک تحصیلی مهندسی مکانیک، فوق لیسانس و دکترای رشته مدیریت است. ایشان سابقه‌ی بیش از ۳۰ سال فعالیت و مدیریت در خشان در مجموعه‌های فولاد کشور از جمله شرکت فولاد مبارکه اصفهان، شرکت فولاد خراسان، شرکت ذوب آهن اصفهان و ... را در کارنامه خود دارا می‌باشد.

فولاد مبارکه به بزرگترین تولیدکننده ورق‌های فولادی خاورمیانه و شمال آفریقا تبدیل شده و حدود ۷٫۵ میلیون تن ظرفیت تولید فولاد خام دارد

با توجه به اینکه محصولات ما بر اساس سفارش مشتریان تولید می‌شود برای هر بخش متناسب با نیاز و استانداردهای خاص آن بخش تولید می‌کنیم. به عنوان مثال برای مشتریانی که قصد تولید لوازم خانگی دارند یک نوع محصول لازم است و برای سازنده خودرو نوعی دیگر، بر همین اساس اغلب تولیدات ما بر اساس سفارش انجام می‌شود.

در زمینه صادرات چطور؟

در بخش صادرات هم ما بازار خوبی را در اختیار داریم و تقریباً می‌توان گفت هر محصولی را که بخواهیم به هر نقطه‌ای از جهان که مایل باشیم صادر می‌کنیم و از این باب مشکل خاصی نداریم چرا که تقریباً نفوذ خوبی در بازارهای خارجی داریم و به واسطه نمایندگی‌هایی که در کشورهای مختلف اروپایی مانند ایتالیا و آلمان داریم تجارت معروفی در سراسر جهان در حال همکاری با ما هستند که دامنه این همکاری‌ها از شرق تا غرب گسترش یافته و در منطقه هم در کشورهای مختلفی مانند عراق و افغانستان و ... دنبال می‌شود.

در میان این کشورها عمده‌ترین بازارهای شما کدامند؟

در واقع می‌توان گفت که بیش از ۵۰ درصد صادرات ما به مقصد کشورهای اروپایی است. مابقی آن هم به خاورمیانه و جنوب شرق آسیا صادر می‌شود.

سالانه چه میزان از تولیدات شما صادر می‌شود؟

در سال ۱۳۹۲ شرکت ما حدود یک میلیون و ۱۸ هزار تن یعنی مبلغی معادل ۵۰۰ هزار دلار صادرات داشت که این رقم در سال ۱۳۹۳ به یک و نیم میلیون تن یعنی حدود ۷۵۰ میلیون دلار رسید. در شش ماهه اول سال ۱۳۹۴ هم با این که سال بسیار بدی برای صنعت فولاد به شمار می‌رود ما تاکنون حدود ۷۵۰ هزار تن صادرات داشته‌ایم.

سال جاری برای صنعت فولاد سال خوبی نبوده، کمی درباره این مسئله توضیح می‌دهید؟

طی این مدت قیمت جهانی فولاد کاهش پیدا کرده است. در بازارهای بین‌المللی رقابتی سخت و شدید وجود دارد و علاوه بر ما کشورهایی چون چین، روسیه و اکراین و ... هم مشغول فعالیت هستند. از سوی دیگر اکنون کشوری

می‌رسد که می‌توان گفت معادل ۵۰ درصد از تولیدات فولاد کشور را در بر می‌گیرد.

کمی هم در خصوص انواع تولیداتتان می‌گویید؟

محصولات ما عمدتاً ورق‌های نورد گرم و سرد، ورق‌های گالوانیزه و ورق‌های رنگی هستند که هر یک از این موارد کاربردهای خاص خود را دارند. به عنوان مثال محصولات نورد گرم در اسکلت‌های فلزی، سازه‌های نفتی و صنعت لوله و پروفیل به کار می‌رود اما محصولات نوردهای سرد بیشتر مختص صنایع خودرویی است و با استفاده از آنها خودرو سازان داخلی تمام بدنه خودروهای خود را از طریق محصولات فولاد مبارکه تامین می‌کنند. البته بخشی از محصولات این بخش



هم در کارگاه‌های ساخت لوازم خانگی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ورق‌های گالوانیزه خوراک کارخانجات ورق‌های رنگی می‌شود و علاوه بر این در ساخت و سازهای کشور به طور قابل توجهی مورد استفاده قرار می‌گیرد که مصارف آن از کانالهای کولر تا سایر مصارف صنعتی گسترده است.

در نهایت ورق‌های رنگی نیز برای مصارف ساختمانی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

با توجه به جایگاه و میزان تولیداتی که داریم برای سال ۱۴۰۴ چه چشم‌اندازی برای خود ترسیم کرده‌اید؟ برای تولیداتتان چه بازاری را در نظر گرفته‌اید و برنامه ریزی‌های‌تان برای تحقق این اهداف از چه قرار است؟

ما هم در ایتالیا در دفتر فولاد مبارکه به عنوان مدیر فنی مشغول بودم. اما پس از تکمیل این کارخانه و پس از آنکه تمام تجهیزات آن ارسال و نصب شد و بهره‌برداری آغاز شد در اوایل دهه ۷۰ از مجموعه فولاد مبارکه برای مدتی جدا شدم و علاوه بر راه‌اندازی کارخانه فولاد خراسان، مدیرعاملی ذوب آهن و فولاد خراسان، فولاد سیرجان و ... را تجربه کردم و در نهایت در سال ۱۳۹۲ پس از ۲۲ سال، بار دیگر به مجموعه فولاد مبارکه بازگشتم.

قطعاً پس از این مدت تغییرات زیادی در این کارخانه ایجاد شده بود. درست است؟

بله. زمانی که من از این مجموعه رفتم با امروز تفاوت‌های بسیاری داشت چرا که در آن زمان فولاد مبارکه یک کارخانه ۲٫۵ میلیون تنی بود و حال ظرفیت آن به بیش از ۵ میلیون تن رسیده است. طی این سالها طرح‌های توسعه‌ای مختلفی در این کارخانه انجام شده و ظرفیت تولید آن افزایش قابل توجهی داشته است. از سوی دیگر در محصولات این کارخانه نیز تنوع خوبی ایجاد شده و اکنون علاوه بر ورق‌های قلع‌اندود، ورق‌های گالوانیزه و رنگی هم به تولیدات این کارخانه اضافه شده و بدین ترتیب فولاد مبارکه به بزرگترین

صنعت فولاد به دلیل تاثیر زیادی که بر توسعه صنعتی کشورها دارد صنعت مادر نامیده می‌شود و به همین دلیل می‌توان گفت فولاد مهمترین و استراتژیک‌ترین کالای صنعتی جهان به شمار می‌رود به طوری که میزان تولید و مصرف آن نشان‌دهنده پیشرفت کشورهاست. همچنین به عنوان صنعتی بنیادین، نقش اساسی در اقتصاد ملی و رفاه جوامع دارد و بر همین اساس توسعه این صنعت عاملی اثر بخش در توسعه سایر بخشهای اقتصادی، صنعتی، علمی و اجتماعی کشور محسوب می‌شود.

کشور ما نیز در این زمینه سالانه حدود ۲۰ میلیون تن تولید دارد و بر اساس اهداف تعریف شده در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ لازم است حجم این تولیدات به ۵۵ میلیون تن در سال برسد.

اما علاوه بر ایران سایر کشورها هم توسعه تولیدات فولادی را با توجه به اهمیت این صنعت در دستور کار خود قرار داده‌اند و بدین ترتیب کشوری مثل ترکیه از جمله قدرت‌های نوظهور فولاد جهان در سال ۲۰۱۲ به شمار می‌رود که به تنهایی ۳۶ میلیون تن فولاد (عمدتاً از ضایعات فلزی سایر کشورها) تولید کرده است.

نکته قابل توجه آنکه در میان ۲۰ کشور بزرگ تولیدکننده فولاد تنها آمریکا، روسیه، مکزیک و ایران دارای ۳ عنصر اصلی تولید فولاد یعنی سنگ آهن، انرژی و آب هستند.

اکنون پس از مواد پتروشیمی بیشترین سهم در صادرات غیر نفتی کشور به صنعت فولاد مربوط می‌شود که البته طی سال‌های گذشته این صادرات اغلب به صورت سنگ آهن صورت گرفته است.

در نهایت با وجود این صادرات همچنان بر سراسر راه این صنعت مشکلات متعددی قرار دارد، مشکلاتی که به خصوص در سال جاری به اوج خود رسیده و موجب شده رییس انجمن تولیدکنندگان فولاد از این سال به عنوان سال سخت صنعت فولاد یاد کند.

به همین منظور در خصوص وضعیت، چشم‌اندازها، فرصت‌ها و چالش‌های صنعت فولاد کشور به گفتگو با بهرام سبحانی پرداخته‌ایم.

او که بیش از سه دهه سابقه فعالیت در این صنعت را داشته اکنون به طور همزمان به عنوان مدیر عامل فولاد مبارکه، رییس انجمن تولیدکنندگان فولاد و رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد هرمزگان مشغول فعالیت است.

آقای سبحانی سالهای زیادی است که در صنعت فولاد مشغول به فعالیت هستید. کمی درباره روند کاری خودتان و سالهایی که در این حیطه فعالیت کرده‌اید توضیح می‌دهید؟

کار در صنعت فولاد و فولاد مبارکه را از اوایل دهه ۶۰ آغاز کردم. در آن سالها زمان ساخت این کارخانه بود و من طی سالهایی که گذشت در بخش‌های مختلف حضور و فعالیت داشتم. پس از آن دوره حدود شش تا هفت سال

به همین دلیل است که در دوره ای قیمت نفت از ۱۱۰ دلار به ۴۰ دلار می‌رسد.

❖ **با توجه به این تفاسیر می‌توان گفت که شما با پرداخت یارانه نیز موافق نیستید؟** باید قبول کنیم که بخش مهمی از مشکلات فعلی کشور و کمبود نقدینگی دولت به دلیل یارانه هاست. حال ممکن است بخشی از جامعه به هر دلیل به این درآمد نیاز داشته باشند اما برای بسیاری افراد این ۴۰۰۰ تومان رقمی محسوب نشده و این پول هیچ تاثیری در زندگی آنها ندارد در صورتی که با حذف آن درآمد قابل توجهی برای دولت ایجاد خواهد شد.

برای اینکه دولت بتواند فعالیت کند نیاز به نقدینگی دارد. امروز چرا بسیاری از طرح‌های توسعه ای و عمرانی تعطیل شده؟ آیا دلیل غیر از کمبود نقدینگی دولت است؟

❖ **با این شرایط شما حمایت‌های فعلی دولت از صنایع را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ فکر می‌کنید شعارهای دولت مبنی بر حمایت از بخش خصوصی تا چه اندازه محقق شده است؟**

بحث اول به اعتقاد مسئولین رده بالای نظام به خصوصی سازی مربوط می‌شود که در این زمینه در دولت تمام مسئولان رده بالا این اعتقاد را داشته و در عمل از چنین رویکردی در موارد متعدد دفاع کرده‌اند. در گذشته نیز ما با خصوصی سازی صنایع بزرگی مانند فولاد و ذوب آهن به سمت خصوصی سازی گام برداشته ایم اما به نظر می‌رسد روندی که طی شد روند درستی نبود. شاید انتظار این بود که به طور مثال دولت فولاد مبارکه ای که با بودجه خود و پول نفت راه اندازی کرده و امروز بزرگترین کارخانه خاورمیانه شده را به گونه ای واگذار کند که با پول آن کارخانه دیگری راه اندازی شده و پس از مدتی آن هم در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد تا بدین ترتیب صنعت کشور توسعه پیدا کند اما متأسفانه در عمل چنین اتفاقی رخ نداد و پولی که از خصوصی سازی صنایع ایجاد شده بود به خود آن صنایع بازنگشت درحالی که حق آن بود که هر صنعتی خصوصی می‌شود پولش به همان صنعت تزریق شود.

در دولت قبل طرح‌های هشت گانه ای نیز برای توسعه صنایع فولادی داشتیم.

❖ **اما با توجه به اینکه دنیا به سمت تجمیع کارخانه‌های فولادی و استقرار آنها در نزدیکی دریاها پیش می‌رود به نظر می‌رسد اجرای این طرح‌ها در استان‌های مختلف توجیه اقتصادی چندانی نداشته باشد. نظر شما در این باره چیست؟**

در آن دوره شاید خود دولت هم واقف بود

یک میلیارد تن تولید ده سال پیش به حدود یک میلیارد و ۸۶۰ میلیون تن رسیده است که رشدی ۶۰ درصدی را نشان می‌دهد. پیش بینی‌ها هم حاکی از آن است که طی ۱۰ سال آینده این ظرفیت به دو میلیارد تن خواهد رسید. در این میان نکته قابل توجه آن که دوره رکود، بهترین دوره برای ساخت محسوب می‌شود و با توجه به اینکه قیمت‌ها در کف قرار دارد شرایط برای این منظور بسیار مهیا است. ❖ **البته با این حال برخی کارشناسان بر این باورند که در زمان رکود این صنعت، شاید بهتر باشد که در بخش‌های دیگر سرمایه گذاری شود؟**

باید در نظر داشت که اکنون رکود در صنایع مختلف وجود دارد. به عنوان مثال صنعتی مثل نفت و پتروشیمی را در نظر بگیرید. اکنون چرا قیمت نفت تا ۴۰ دلار کاهش پیدا کرده است؟ یا در صنعتی مثل خودرو و نساجی و ... آیا رکود نداریم؟ به هر حال اگر نگاه بلند مدت داشته باشیم و با تجزیه و تحلیل درست بازار وارد عمل شویم می‌توان از این رکود خارج شد. برای تولید فولاد دسترسی به منابع سنگ آهن و انرژی از موضوعات مهم است و با توجه به بهره‌مندی ایران از منابع غنی در این بخش‌ها می‌توان گفت کشور ما از جمله کشورهایی است که برای تولید فولاد زمینه مناسبی دارد و اگر ما به گونه ای برنامه ریزی کنیم که سرمایه گذاری‌های ما در



زمان پیک مصرف وارد فاز تولید شوند قطعاً موفق خواهیم بود. ما اکنون معادن غنی سنگ آهن داریم و تنها در شرق کشور معدن سنگ آهن سنگان با بیش از یک میلیارد تن ذخیره را داریم که در کنار آن معادن یزد و کرمان هم هست.

نکته دیگر اینکه اکنون تمام قدرت‌های

دیگر ما تنها گوشه‌ای از محصول را در بورس عرضه می‌کنیم و حجمی کمتر از ۱۰ درصد تولید ما وارد بورس می‌شود.

از سوی دیگر در زمینه قیمت هم بازار است که نقش تعیین کننده دارد و اگر اینطور نبود لازم بود ما هم هر ساله برا ساس تورم قیمت خود را افزایش دهیم درحالیکه در ماه رمضان امسال

در بخش صادرات، بازار خوبی در اختیار داریم.... هر محصولی را که بخواهیم می‌توانیم به هر نقطه از جهان صادر کنیم

مسا قیمت‌های خود را حدود ۱۳ تا ۱۵ درصد هم کاهش دادیم.

امروز کالای ما به قیمت سال ۹۱ به فروش می‌رسد حال کدام کالا در کشور است که چنین شرایطی داشته باشد؟

❖ **بحث دیگر به تولید محصولات دارای ارزش افزوده بر میگردد. در این زمینه برنامه‌های شما از چه قرار است؟**

در سند چشم انداز برای کشور اینگونه برنامه ریزی شده که در افق سال ۱۴۰۴ به تولید سالانه ۵۵ میلیون تن فولاد برسیم. این در حالی است که امروز تولید سالانه ما حدود ۲۰

مانند چین اقدام به دمپینگ کرده و از آنجا که ما قوانین ضد دمپ نداریم شرایط خاصی بر بازار ما حاکم شده است. اکنون بسیاری از کشورها برای واردات خود تعرفه تعیین کرده‌اند و همین موضوع کار را برای نفوذ به بازار این کشورها دشوار می‌کند. طی سالهای گذشته چین معمولاً سالانه ۱۲ درصد رشد اقتصادی داشت

اما سال گذشته به یکباره این کشور با کاهش هفت درصدی مواجه شد. در چنین شرایطی این کشور با ۸۲۰ میلیون تن تولید فولاد با کاهش میزان مصرف داخلی مواجه می‌شود و طبیعی است میزان صادرات آن افزایش پیدا کند. این هم برای چین اهمیت چندانی ندارد که با چه قیمتی محصول خود را ارائه کند چراکه مشوق‌های صادراتی متعددی در این کشور در نظر گرفته شده و اوضاع به گونه ای پیش می‌رود که در هر شرایطی بتوانند بر بازار غالب شوند.

از سوی دیگر قیمت سنگ آهن در بازارهای جهانی در یکسال گذشته حدود دو سوم کاهش پیدا کرده و از ۱۴۰ دلار به کمتر از ۴۰ دلار رسیده در صورتی که در ایران این قیمت‌ها نه تنها کاهش پیدا نکرده بلکه حدود ۲۰ درصد افزایش هم داشته است. قیمت حامل‌های انرژی نیز در دنیا تابعی از قیمت نفت است و طی این مدت با کاهش چشمگیر قیمت نفت در این حوزه نیز کاهش قیمت جهانی را داشته ایم و بدین ترتیب دو هزینه عمده صنعت فولاد در دنیا کاهش قابل توجه پیدا کرده و در ایران با افزایش قیمت مواجه بوده و همین مسئله رقابت مادر بازارهای جهانی را سخت‌تر از قبل ساخته است.

البته در کنار تمام این موارد بحث ارزش پول ملی کشورها نیز در این حوزه تاثیر گذار است. اکنون رقبای ما از جمله چین و روسیه به دلیل درگیری‌های سیاسی با امریکا ارزش پولشان کاهش یافته و از نصف هم کمتر شده، این موضوع هم شرایط مناسبی برای صادرات آنها فراهم می‌کند. در صورتی که در ایران، ما در کنار تمام این مشکلات با تورم سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصد مواجهیم و در مجموع تمام این مسائل رقابت ما را دشوارتر از قبل ساخته اما همچنان فولاد مبارکه توانسته است شرایط خاص خود را در بازارهای جهانی داشته باشد.

❖ **به بحث قوانین اشاره کردید. شاید بد نباشد اشاره ای هم به نبود قوانین انحصار در کشور داشته باشیم. گاه از سوی برخی سهامداران اینگونه مطرح می‌شود که شرکت شما در بورس با بلوک‌های بزرگ محصول می‌فروشد و چند خریدار بزرگ دارد که همین بحث موجب می‌شود امکان کنترل قیمت وجود داشته باشد. این موضوع را تأیید می‌کنید؟**

اینطور نیست. دلیل این ادعا هم واضح است چراکه فولاد مبارکه محصولی که بخواهد در بورس ارائه کند ندارد و همان طور که اشاره کردم به طور غالب بر اساس سفارشات گرفته شده تولید می‌کند. اما اگر سفارش نداشته باشیم اصلاً تولید هم نداریم. به هر حال کالای تولیدی ما کالای عام نیست و مشتری خاص خود را دارد و لازم است در تولید آن بر اساس نیاز مشتری اقدام شود. بورس در واقع مکانیزمی است برای کشف قیمت. به عبارت

کشوری مانند چین اقدام به دمپینگ کرده و از آنجا که ما قوانین ضد دمپ نداریم شرایط خاصی بر بازار ما حاکم شده است

که اجرای این طرح‌ها توجیه اقتصادی ندارد اما تصمیم دولت بر این بود که با اجرای این طرح‌ها مناطق کمتر توسعه یافته و محروم را از نظر اقتصادی رونق دهد. اما در این خصوص باید به این نکته هم توجه داشت که محصولی که در نهایت قرار است در این واحدها تولید شود با چه قیمت تمام شده‌ای تولید شده و آیا در شرایط دشوار رقابت بین الملل توان ادامه خواهد داشت؟ این طرح ممکن است در شرایطی که زیرساخت‌ها آماده است رونق اقتصادی در منطقه ایجاد کند اما وقتی دولت زیرساخت‌های

بزرگ دنیا کشورهایی هستند که تولید دارند. ما نمی‌توانیم کشوری با جمعیت ۷۵ میلیون نفر را بدون تولید اداره کنیم. تولید اشتغال به دنبال دارد و اگر قرار بر آن باشد که تولید نداشته باشیم و تنها درآمد نفت را میان مردم تقسیم کنیم قطعاً این امر مفسده‌های متعددی به همراه خواهد داشت. نمی‌توان بدون تلاش و فعالیت جامعه، به شیوه کمیته امدادی به آنها تزریق درآمد کرد. از سوی دیگر، اتکا به درآمدهای صرف نفتی نوعی خامفروشی است. علاوه بر این، درآمدهای نفتی درآمدهای پایدار محسوب نشده و کلید بازار آن هم در دست ما نیست و

میلیون تن است و با توجه به نقش ۵۰ درصدی ما در تولید فولاد کشور، هدف ما آن است که تا این مدت به تولید حدود ۲۰ میلیون تن برسیم که برای دستیابی به این هدف سه فاز نیز طراحی شده تا بدین ترتیب در فاز اول طی دو تا سه سال آینده ظرفیت تولید خود را تا حدود ۱۲ میلیون تن افزایش دهیم. در فاز دوم مقرر شده است تولید فولاد مبارکه را به حدود ۱۶ میلیون تن برسانیم و در نهایت در فاز سوم تا سال ۱۴۰۴ به تولید ۲۰ تا ۲۲ میلیون تنی دست پیدا کنیم. در این میان محصولات دارای ارزش افزوده نیز برای ما از اولویت بالاتری برخوردارند و تلاش داریم تولیدات خود را به این سمت هدایت کنیم.

❖ **صحبت از رکود بازار جهانی فولاد شد. در چنین شرایطی به نظر شما افزایش تولید توجیه منطقی هم به دنبال خواهد داشت؟**

رکود فعلی مقطعی است و تقریباً در هر دهه یک بار چنین رکودی در بازار رخ می‌دهد. در سالهای ۱۳۸۲ و ۱۳۸۱ نیز دقیقاً برای مدتی چنین وضعیتی حاکم شد و قیمت فولاد از حدود ۴۵۰ دلار به ۱۷۰ دلار رسید. بر همین اساس می‌توان گفت که این رکود به نوعی یک منحنی سینوسی دارد اما نکته مهم آنکه مصرف فولاد در دنیا با وجود تمام این افت و خیزها همیشه سیر صعودی دارد کما اینکه این رقم از حدود



بزرگترین مشکلشان مباحث بانکی است اثرات بسزایی دارد.

❖ فضای بعد از تحریم را چگونه می بینید؟

به شخصه به این موضوع خوشبینم و بر این باورم که پتانسیل های زیادی وجود دارد که پس از این دوره، به فکر ایجاد کارخانجات و صنایعی باشیم که طی این سالها به دلیل تحریم ها محدودیت هایی در خصوص تامین منابع مختلف از جمله منابع مالی آنها وجود داشته است. صنعت فولاد صنعت پرهزینه ای است که نمی توان با وام های یک تا سه میلیاردی بانک آنها را ایجاد کرد. برای این صنعت حدود ۱۰۰۰ میلیارد تومان سرمایه گذاری لازم است و این رقم از طریق وام بانکی قابل تامین نیست حتی اگر امکان دریافت وامی با این رقم هم وجود داشته باشد با بهره های بانکی ۲۷ درصدی دریافت آن اصلا مقرون به صرفه نیست بر همین اساس ما مجبوریم با فاینانس و وام های خارجی کار را پیش ببریم به همین دلیل امیدواریم پس از برداشته شدن تحریم ها فضای مناسبی در این زمینه ایجاد شود و پای سرمایه گذاران خارجی به کشور باز شود. همین حالا حداقل هشت طرح استانی بر روی زمین مانده اما سالها قبل زمانی که برای ساخت فولاد خراسان اقدام می کردم پنج طرح توسعه ای تعریف شده بود که در آن دوره با بهره گیری از منابع مالی خارجی ظرف سه تا چهار سال به نتیجه رسیدند. ❖ به عنوان سئوال پایانی رسیدن به اهداف چشم انداز ۱۴۰۴ در بخش فولاد را تا چه اندازه ممکن می دانید؟

ما طی ۴۵ سال تولید فولاد به ظرفیت تولید ۲۰ میلیون تن رسیده ایم لذا اینکه بخواهیم طی ۱۰ سال این ظرفیت را تا بیش از دو برابر افزایش دهیم از یک نظر کار سختی است اما اگر کشوری مثل چین را در نظر بگیریم فقط طی یک سال ۲۰۰ میلیون تن حجم تولید خود را افزایش داده است پس قطعاً افزایش ظرفیت ۳۵ میلیون تنی ظرف ۱۰ سال کار چندان دشواری نخواهد بود اما برای چنین هدفی نمی توان کارخانه های ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تنی ایجاد کرد اما اگر کنسرسیوم هایی ایجاد کنیم که مثلاً پنج کارخانه با ظرفیت تولید هفت میلیون تن راه اندازی شود می توان به این ظرفیت دست پیدا کرد. البته مشروط بر آنکه زیرساخت ها و حمایت های لازم نیز مهیا باشد.

تولیدی هدایت کنیم چرا که در حال حاضر واردات فولاد این کشور بیشتر به صنعت نفت عراق محدود می شود اما اگر به عنوان مثال آنها حتی به طور مشارکتی یک کارخانه تولید لوله هم داشته باشند با توجه به فعالیت پالایشگاه هایی که در عراق وجود دارند بازار خوبی برای محصولات ما وجود خواهد داشت. ❖ به بحث ظرفیت تولید برگردیم. در این زمینه نقش دولت را موثر می دانید یا ظرفیت خود صادرکنندگان را؟

معتقدیم دولت نباید به حیطة کاری ما ورود پیدا کند، بخش خصوصی خود می داند که سرمایه اش را در چه بخش هایی صرف کند

به عنوان یک واحد صنعتی اعتقاد ما بر آن است که دولت نباید به حیطة کاری ما ورود کند، بخش خصوصی خود می داند که سرمایه اش را در چه بخش هایی صرف کند اما به هر حال لازم است یک سیاست گذار هم وجود داشته باشد. به عبارت دیگر ما نمی توانیم بگوئیم صادرکنندگان یک جزیره مستقل هستند و هیچ کاری با دولت ندارند اما اینکه گفته شود واحد صنعتی چه میزان تولید داشته باشد، چقدر صادرات و مسائلی از این دست، امر درستی نیست و دولت بیشتر باید به عنوان یک سیاست گذار و جریان هدایتگر فعالیت داشته باشد. علاوه بر این همان طور که پیشتر اشاره شد نقش دولت در تامین زیرساخت های اولیه نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است. طی سالهای اخیر هر ساله به بهانه کمبود گاز زمستان ها به مدت چند ماه سهمیه گاز واحدهای صنعتی را نصف می کنند یا زمانی که بحث برق می شود در اولین گام برای صنعت فولاد که مصرف برق بالا دارد محدودیت ایجاد می کنند در حالی که لازم است شرایط مختلف تولید برای تولیدکننده و صادرکننده مهیا باشد. حتی طبق قانون گفته شده اگر تولیدکننده ای به دلیل قطع برق و گاز متضرر شود باید خسارت او پرداخت شود اما در عمل چنین اتفاقی هم نمی افتد.

❖ در این میان بسیاری معتقدند قوانینی مثل رفع موانع تولید اثرات بسزایی داشته، نظر شما چیست؟

شاید به دلیل اینکه ما واحد بزرگی هستیم این قانون تاثیر کمتری روی کار ما داشته اما طبیعتاً برای صنایع کوچک و امثال آنها که امروز

معکوس نیز مشوق هایی در نظر گرفته شود و در شرایطی مثل الان که بازار داخلی کساد است و تولیدکننده جنس مازاد در انبارهای خود دارد، می توان مانند کشورهای مختلف، دولت مشوق هایی را برای این بخش در نظر گرفت.

❖ یعنی شما با تاثیر مثبت مشوق های صادراتی موافقت می کنید؟

قطعاً همین طور است. زمانی که ما سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصد تورم داریم و سیاست دولت ثبات نرخ ارز است اگر تولیدکننده ای هر ساله ۱۵

درصد بیش از سال قبل خود در آمد نداشته باشد زیان ده محسوب می شود بر همین اساس لازم است اگر سیاست دولت حفظ نرخ ارز است حتماً برای واحدهای صنعتی مشوق هایی در نظر گرفته شود. البته باید به این نکته نیز توجه داشت که این مشوق ها صرفاً به معنای تزریق نقدینگی نیست بلکه می توان به شیوه های مختلف از جمله معافیت های مالیاتی یا ارائه تسهیلات بانکی آنها را عملیاتی کرد. به عنوان مثال دولت چین به عنوان مشوق صادراتی ۵۰ درصد هزینه های حمل و نقل دریایی را از صادرکننده دریافت نمی کند.

❖ درباره کشورهای منطقه صحبت کردید. تاکنون یکی از بازارهای مهم ایران عراق بوده که اکنون برخی معتقدند این بازار در حال از دست رفتن است. ارزیابی شما از این موضوع چیست؟

طبیعی است که در بحث صادرات در وهله اول تمرکز ما بر روی کشورهای همسایه باشد. از میان این کشورها نیز عراق یکی از بازارهای مهمی است که ما حتی در آن چند پایگاه طراحی کرده ایم که از طریق آنها تجار سرشناس عراق محصولات ما را توزیع می کنند.

❖ یعنی شما به این بازار دید بلند مدت دارید؟

بله. دید ما به عراق اینگونه است. به هر حال این کشور از طریق کشورهای دیگری مانند ترکیه هم واردات دارد هرچند که با توجه به کیفیت محصولات فولاد مبارکه، رقابت خوبی برقرار است اما در نهایت تلاش داریم این کشور را به سمت سرمایه گذاری برای ایجاد واحدهای

زیرساخت ها آماده است رونق اقتصادی در منطقه ایجاد کند اما وقتی دولت زیرساخت های اساسی مانند راه آهن، جاده، آب، برق و ... را ایجاد نکرده قیمت تولید به مراتب بالاتر می رود و در نهایت کارخانه ای که با این شیوه و با هدف تولیدی حدود ۸۰۰ هزار تن ساخته شده قادر به رقابت نخواهد بود البته اگر حداقل به جای این ظرفیت های پائین ظرفیت های بالاتری برای این کارخانه ها در نظر گرفته می شد ممکن بود تهیه زیرساخت ها برای آن توجیه اقتصادی بیشتری داشته باشد چراکه امروز اصلاً کارخانه فولاد با ظرفیت تولید کمتر از دو میلیون تن توجیه اقتصادی ندارد.

❖ درباره توسعه زیرساخت ها گفتید. در این زمینه انتقادات مختلفی نسبت به عملکرد دولت قبل وجود دارد. نظر شما چیست؟

به شخصه معتقدم توسعه زیرساخت ها امر مهمی است که اگر قرار باشد دولت سرمایه گذاری کند باید در این بخش باشد. دولت قرار نیست کارخانه یا حتی نیروگاه راه اندازی کند اما اگر زیرساخت هایی مانند آب و راه و جاده را تامین کند برای سرمایه گذارانی که قصد راه اندازی کارخانه دارند هزینه ها به شکل قابل ملاحظه ای کاهش پیدا می کند چراکه تا وقتی زیرساخت ها آماده نباشد هزینه های مختلفی به بخش خصوصی تحمیل می شود.

❖ اشاره ای هم به بحث مضرات خام فروشی داشتید. در این زمینه نیز در دولت قانون ممنوعیت صادرات مواد خام را داشته ایم. از دیدگاه شما چنین رویکردی تا چه اندازه می تواند مفید واقع شود؟ خام فروشی یعنی حراج منابع خدادادی. اکنون ما اگر بخواهیم به طور مثال سنگ آهن را در کنار کارخانه آن حراج کنیم برای آن تنها حدود ۲۰ دلار دریافت می کنیم اما اگر آن را تبدیل به فولاد کنیم نه تنها به واسطه این تولید در بخش های مختلف ایجاد اشتغالی می شود بلکه ارزش آن سنگ آهن هم به ۴۰۰ دلار می رسد. اگر ما به دنبال خام فروشی باشیم نه تنها این ارزش افزوده را به دست نمی آوریم بلکه برای کشور خریدار نیز اشتغال ایجاد می کنیم و منابع ما صرف توسعه کشوری دیگر می شود. در نهایت نیز آن کشور محصول دارای ارزش افزوده خود را با قیمتی به مراتب بالاتر از ماده خام فروخته شده به ما صادر می کند. این داستان خام فروشی است و فرقی هم ندارد این اتفاق در کدام صنعت رخ دهد. بر همین اساس باید جلوی خام فروشی را گرفت.

❖ چه دغدغه ها و موانعی در سر راه فولاد وجود دارد؟

اگر دشواری های موجود بر سر راه صادرات را در نظر بگیریم می توان به طور کلی آنها را به دو گروه سخت افزاری و نرم افزاری تقسیم کرد. بخش نرم افزاری بیشتر به بحث قوانین و مقررات و نقش و عملکرد دولت مربوط می شود که خوش بختانه در این زمینه مشکل خاصی وجود ندارد البته در دولت قبلی محدودیت هایی در این زمینه اعمال شده بود و گاه بطور کلی صادرات متوقف می شد و گاه کمی پیچ آن را باز می کردند و به شرکت ها اجازه میدادند اندک صادراتی داشته باشند اما در این دولت موانع برداشته شده و اعلام شده صادرات از هر نوع و به هر مقدار آزاد است. به عبارت دیگر امروز هیچ محدودیتی در خصوص صادرات نداریم اما بحثی که وجود دارد آنکه همان طور که وقتی مصرف داخل افزایش پیدا می کند دولت برای مدیریت بازار داخل صادرات را محدود می کند انتظار می رود در حالت



Pegah پگاه

..... صادرکننده نمونه کشور در سال ۱۳۹۴



اعطای مشوقها و تسهیلات مناسب، برندسازی و عضویت در سازمان تجارت جهانی برای جهش صادراتی

وی گفت در نیمه نخست امسال با احتساب میعانات، صادرات ما به ۲۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار رسیده است که در مقایسه با سال قبل، ۱۴ درصد کاهش یافته است. دلیل دیگر این کاهش، افت شدید قیمت نفت و فرآورده‌های نفتی است. اما از نظر وزنی ما شاهد کاهش کمتری در صادرات خود بوده‌ایم که در مجموع شش درصد کاهش وزنی و ۱۴ درصد کاهش ارزشی را در نیمه نخست امسال مشاهده کرده‌ایم.

برندینگ، مقیاس و ارزش افزوده ملاک انتخاب صادرکنندگان نمونه
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: امسال از ۵۴ صادرکننده نمونه تجلیل می‌شود. همچنین پنج شرکت صادرکننده ممتاز خواهیم داشت که کسانی هستند که به دفعات به عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شده‌اند و در گروه خود نیز بالاترین نمره را کسب کرده‌اند.

وی تفاوت مراسم روز ملی صادرات امسال با گذشته را، اهداء دو مدال به دو شرکت منتخب عنوان کرد و گفت: از دو شرکتی که طی ۱۹ سال گذشته (۱۹ دوره برگزاری مراسم روز ملی صادرات) سه بار عنوان صادرکننده ممتاز را به دست آورده‌اند به صورت ویژه تجلیل خواهد شد و به آنها مدال اهداء می‌شود. وی در ادامه به اولویت‌های انتخاب صادرکنندگان برتر در سال جاری اشاره کرد و گفت: ما دو عامل را بیشتر مدنظر قرار دادیم که یکی ارزش افزوده و دیگری مقیاس شرکت‌ها است.

افخمی‌راد در خصوص اولویت ارزش افزوده گفت: صادرکنندگان کالاهای متفاوتی را از کشور خارج می‌کنند، برخی از کالاهای مشتری خاص خود را دارند که بیرون مرزها در انتظار رسیدن کالاهای ایرانی هستند، طبیعتاً چنین کالاهایی ارزش افزوده بالایی ندارند اما در مقابل برخی کالاهای فناوری زیادی در تولید برخوردار هستند و ارزش افزوده صادراتی به مراتب بیشتر دارند که برای کشور نیز اهمیت بالایی دارند. بنابراین کسانی که چنین کالاهایی صادر می‌کنند باید بیشتر مورد توجه قرار بگیرند هر چند که شاید از نظر حجمی یا قیمت صادرات به مراتب کمتری نسبت به گروه اول داشته باشند.

افخمی‌راد گفت: چاره این است که واحد‌های کوچک مقیاس در زیرمجموعه واحدهای بزرگ مقیاس کار کنند و ما اطمینان داشته باشیم که شرکت‌های بزرگ مقیاس آنها را مورد حمایت خود قرار می‌دهند و شرکت‌های کوچکتر در واقع برای آنها کار می‌کنند. رئیس سازمان توسعه تجارت، به اهمیت برندینگ نیز اشاره کرد و گفت:

شاخص‌های مختلفی در خصوص انتخاب صاارکننده نمونه مطرح بوده است که یکی از آنها برندسازی است.

وی افزود: قطعاً برای حضور مستمر در بازارهای جهانی باید کالای ایرانی را با برندی خاص به مشتریان بشناسانیم تا در فضای رقابتی جهان، جای خود را باز کند و دوام بیاورد و حضور مستمر داشته باشد.

افخمی‌راد ادامه داد: ما بدون برندسازی نمی‌توانیم در توسعه صادرات غیرنفتی موفق باشیم بنابراین به شرکت‌های صادراتی توصیه می‌کنیم در صدد برندسازی باشند

و برند خود را در بازارهای جهانی به ثبت قانونی برسانند چرا که در غیر اینصورت در آینده نمی‌توانند حضور مستمر در بازار صادراتی داشته باشند. وی ادامه داد: امیدواریم با همکاری موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی سال آینده همایش برندها را برگزار کنیم و از شرکت‌های موفق در این بخش به نحو شایسته تجلیل کنیم.

چین کماکان بازار نخست صادراتی ایران

رئیس سازمان توسعه تجارت در ادامه به پنج بازار نخست صادراتی ایران اشاره کرد و گفت: چین کماکان با سه میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار نخستین بازار صادراتی ایران است و کشورهای عراق، امارات، هند و افغانستان به ترتیب با ۲،۸، ۱،۴ و ۱،۳ میلیارد دلار در مکان‌های دوم تا پنجم قرار دارند.

معاون وزیر صنعت، افزود: در سال ۹۳، تران تجاری بهبود پیدا کرده بود، امسال هم تران تجاری ما از بهبود بیشتری برخوردار بوده است.

افزایش ۴۰ درصدی ثبت قراردادهای خدمات فنی و مهندسی

وی در خصوص آخرین وضعیت صادرات خدمات فنی و مهندسی گفت: به دلیل امکاناتی که به وجود آمده است در خدمات فنی و مهندسی در نیمه نخست امسال شرایط بهتری داشته‌ایم. براساس آمار پنج ماه، در ثبت قراردادهای بیش از ۴۰ درصد افزایش داشته‌ایم.

افخمی‌راد در خصوص کالاهای صادراتی نیز گفت: محصولات پتروشیمی محور اصلی صادرات ما هستند و فراورده‌هایی از جمله آهن و فولاد، کودهای معدنی و شیمیایی، پسته و مغز پسته و سیمان در زمره ۱۰ قلم اول صادراتی کشور هستند.

رئیس سازمان توسعه تجارت در خصوص اقدامات انجام شده در راستای تسهیل تجاری در نیمه نخست امسال نیز گفت: بررسی تجارت ترجیحی در سازمان دنبال شده است و پس از برجام، مهمترین کار ما، الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی است.

وی ادامه داد: امیدواریم در این راه با کمک وزارت امور خارجه و سایر دستگاه‌های مربوطه بتوانیم هر چه زودتر به عضویت رسمی سازمان تجارت جهانی پذیرفته شویم چرا که هم اکنون عضو ناظر هستیم. افخمی‌راد ادامه داد: در غیر اینصورت، با مشکلات مختلفی در حوزه تجاری مواجه خواهیم شد چرا که تنها اقتصاد بزرگ دنیا هستیم که خارج از سازمان تجارت جهانی فعالیت می‌کنیم.

وی گفت: اهمیت عضویت رسمی ایران به اندازه‌ای است که در سازمان توسعه تجارت، دپارتمان ویژه‌ای را تحت عنوان دفتر الحاق ایران به سازمان تجارت جهانی تشکیل داده‌ایم و اقدامات ارزشمندی انجام شده است تا مسیر عضویت رسمی ایران تسریع شود.

مشوق صادراتی به معنای پرداخت پول نیست/ صادرات باید منفعت داشته باشد

وی در پاسخ به پرسشی در خصوص مشوق‌های صادراتی و جایزه صادراتی گفت: معنای مشوق صادرات مترادف با جایزه

صادراتی نیست، در سالیان گذشته جوایز نقدی داده می‌شد از سال ۸۸ به تدریج این جوایز قطع شده که علت آن شرایط نامناسب درآمدی دولت بوده است.

افخمی‌راد گفت: البته افزایش قیمت ارز باعث شد که صادرکنندگان بتوانند ارز بدست آمده را به قیمت خوب در داخل مصرف کنند، اما در مجموع از سال ۸۹ به بعد جایزه صادراتی حذف شد.

رئیس سازمان توسعه تجارت ادامه داد: بخشی از این کار برمی‌گردد به سیاست‌های اقتصادی کشور، بخشی دیگر به نرخ ارز و تسهیلات بانکی باز می‌گردد، ما باید تلاش کنیم هزینه حمل و نقل و سود تسهیلات بانکی را جایی برسانیم که صادرات صرفه اقتصادی داشته باشد. بنابراین نیازی به پرداخت جایزه نقدی نیست.

افخمی‌راد ادامه داد: اگر بانک‌ها قادر نیستند سود تسهیلات خود را کاهش دهند ما باید از محل منابعی که به امر توسعه صادرات غیرنفتی اختصاص می‌دهیم، به صادرکنندگان خود کمک سود بدهیم و خطوط منظم هوایی و کشتی‌رانی ایجاد کنیم و به صادرکنندگان خدمات دهیم.

وی گفت: دستورالعملی در این خصوص به ارزش ۲ هزار میلیارد ریال نوشته شده است تا در سال جاری به صادرات اختصاص یابد، امیدواریم تا پایان سال تمام رقم اختصاص یابد.

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت: ما امیدواریم این مزایا را بتوانیم برای کالاهایی که ارزش افزوده بیشتری دارند، استفاده کنیم. ما امیدواریم این مصوبه شورای عالی صادرات هر چه زودتر در سازمان مدیریت و برنامه ریزی نهایی شود و بتواند مبنای کار ما قرار بگیرد.

نباید حجم موتور ماکلاک لوکس بودن خودروهای وارداتی باشد

وی در پاسخ به پرسشی در خصوص دیده شدن خودروهای لوکس و یا بالای ۲۵۰۰ سی‌سی در ایران به رغم مصوبه دولت گفت: حجم موتور ملاک لوکس بودن خودروهای وارداتی نباید باشد. چرا که ما خودروهای کمتر از ۲۵۰۰ سی‌سی در جهان داریم که قیمت بسیار بالایی دارند و لوکس محسوب می‌شوند.

افخمی‌راد ادامه داد: پیشنهادهایی در این خصوص داده شده است و ما امیدواریم شاخص‌ها تغییر کند و این ضابطه شامل خودروهای تولید داخل هم شود. یعنی هر چقدر خودرو گرانتر است هزینه بیشتری به دولت پرداخت شود.

در حال بررسی پیامدهای تجارت ترجیحی با ترکیه هستیم

وی در پاسخ به پرسش خبرنگاری در خصوص کاهش صادرات غیرنفتی کشور در پی تجارت ترجیحی با ترکیه گفت: طبق توافق قرار شده است که این توافق هر سه ماه مورد ارزیابی کارشناسان قرار گیرد و در صورت کاهش صادرات غیرنفتی، امکان کاهش تعرفه یا لغو آن وجود دارد.

افخمی‌راد ادامه داد: براساس تفاهم‌های به عمل آمده با ترکیه، قرار است فهرست جدیدی از کالاهای ایران به این فهرست اضافه شود.

برنامه دولت برای حمایت

از صدور خدمات فنی و مهندسی

خدمات فنی و مهندسی، در سالهای اخیر به یکی از توانمندترین حوزه‌های صادراتی ایران در بازارهای اطراف مبدل شده است و روز به روز بر ارتقای سهم آن نسبت به صادرات کالا از کشور افزوده می‌شود.

اینک کارشناسان ایرانی با اتکا به دانش مهندسی خود، پروژه‌ها و طرح‌های مهمی را در بخش شبکه‌های آب، خطوط انتقال نیرو، تاسیسات نفتی، ساختمان‌سازی، صنایع زیربنایی، طرح‌های مخابراتی، پروژه‌های نرم‌افزاری، راه‌سازی و ... در کشورهای مختلفی نظیر عراق، سوریه، افغانستان، آسیای میانه و حتی آفریقا و آمریکای لاتین به عهده دارند که تکمیل و راه‌اندازی آنها نیازمند حمایت مالی از پیمانکاران خدمات فنی و مهندسی است.

مهندسان ایرانی برای موفقیت در مناقصه‌های فنی بازارهای خارجی باید، بنیسه مالی تأمین تجهیزات و اعتبار لازم برای پیشبرد طرح‌ها را در خلال اجرا داشته باشند. در واقع ورود به بازارهای صادراتی خدمات فنی و مهندسی (حتی اگر از بالاترین دانش مهندسی بهره‌مند باشیم) بدون اعتبار مالی اولیه امکان‌پذیر نیست. از طرف دیگر پروژه‌های مهندسی جزو شاخه‌های پرهزینه اقتصادی هستند که خرید مواد اولیه، تجهیزات و دستگاه فنی آنها به اعتبارات ارزی بالایی نیاز دارد و قطعاً تأمین این اعتبارات از عهده بسیاری از شرکت‌های مهندسی ساخته نیست.

نوسان نرخ ارز، بی ثباتی سیاسی، ناامنی و مشکلاتی از این دست در بازارهای متقاضی خرید خدمات مهندسی می‌تواند هزینه فعالیت شرکت‌های مهندسی ایران را در بازارهای مذکور افزایش دهد و بسیاری از شرکت‌های بیمه‌گر نیز حاضر به پوشش ریسک بیمه فعالیت در چنین بازارهایی نیستند.

در چنین فضایی دولت تصمیم گرفته با حمایت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، مانع از سرایت رکود حاکم بر اقتصاد داخلی به بازار صادراتی این حوزه شود.

دکتر ولی‌الله سیف رئیس کل بانک مرکزی در مورد این هدف مهم دولت به خبرنگار ما گفت: بانک مرکزی حمایت از صادرات فنی و مهندسی را جزو وظایف خود می‌داند. به همین منظور در دوره اجرای برنامه تسریع رونق اقتصادی، یعنی آغاز برجام تا زمان لغو تحریم‌های اقتصادی علیه کشورمان، با استفاده از منابع جدید در نظام پولی و بانکی به مدد صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی می‌شتابد.

به گفته دکتر سیف، بانک مرکزی تصمیم دارد ظرف ۵ ماه باقیمانده تا پایان امسال حداقل ۲۰۰ میلیون دلار برای حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی نزد بانک توسعه صادرات سرمایه‌گذاری کند.

این رقم برای پشتیبانی از طرح‌های صادراتی اولویت‌دار و پروژه‌های زودبازده مهندسی سرمایه‌گذاری می‌شود و صادرکنندگان از کانال بانک توسعه صادرات می‌توانند به آن دست یابند. مضاف بر اینکه نرخ سود بازگشت این تسهیلات به صورت ترجیحی است و همین مساله نیز صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی را به استفاده از اعتبارات مذکور تشویق می‌کند. سازمان توسعه تجارت ایران هم تسهیلات ویژه‌ای را برای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در نظر گرفته که نشان می‌دهد، رویکرد نظام تجاری کشور پشتیبانی و حمایت از توسعه صادرات این حوزه است.

شرکت داروسازی بهداشتی دکتر جهانگیر



دکتر جهانگیر با اشاره به فعالیت‌های بخش تحقیقات و توسعه این شرکت می‌گوید: این فعالیت‌ها توسط تیم علمی، فنی و تخصصی این شرکت واحد آر اند دی و با راهنمایی مشاورین برجسته شرکت انجام می‌شود. وی تصریح می‌کند: کلیه محصولات این شرکت با رویکردهای دارویی و بهداشتی و بر اساس تحقیقات و مطالعات علمی و همچنین توجه به نیازهای جامعه بشری در ایران و اقصای نقاط جهان، تولید می‌شود و امروز بیش از ۳۵ محصول آرایشی و بهداشتی بر اساس مطالعات واحد تحقیق و توسعه در این شرکت تولید می‌شود.

دکتر جهانگیر که ۱۲ سال ریاست اتاق بازرگانی، صنایع و معادن استان لرستان را بر عهده داشته است، می‌گوید: برخی از محصولات این شرکت از جمله شامپو سبوس پرمون که از بازار صادراتی مطلوبی هم برخوردار است، اولین محصول شامپو سبوس تولیدی کشور نیز بوده است.

وی اضافه می‌کند: در سال ۱۳۷۳ این شرکت موفق به اخذ مجوز افزایش ظرفیت و تولید محصولات جدید دارویی، آرایشی و بهداشتی گردید و برنامه‌های ویژه‌ای در جهت فعالیت مستمر و بیشتر در بازار داخلی و ورود سریع به بازارهای خارجی صورت پذیرفته است.

دکتر جهانگیر افزود: بخش عمده‌ای از محصولات این شرکت از جمله شامپوی نرم‌کننده مایع دستشویی و غیره به بازارهای ارمنستان، انگلستان، کانادا، فرانسه، عراق و افغانستان صادر می‌شود.

دکتر جهانگیر بیان می‌کند: یکی از مهم‌ترین برنامه‌های این شرکت توسعه صادرات محصولات فناورانه در عرصه دارویی و بهداشتی و آرایشی به بازارهای جهانی است که بی‌شک این مهم با برخورداری از واحد تحقیق و توسعه، میسر می‌شود.

شایان ذکر است این شرکت تولیدکننده انواع شامپوها، کرم‌ها، لوسیون‌ها و اسپری‌های دانش بنیان پایه مواد گیاهی است.

شرکت داروسازی بهداشتی دکتر جهانگیر در سال ۱۳۶۰ تحت عنوان لابراتوار دکتر جهانگیر شروع به کار نمود.

این کارخانه در خرم‌آباد لرستان، با هدف تولید محصولات بهداشتی نظیر شامپو و مایع ظرفشویی تأسیس گردید و سپس فعالیت خود را در جهت تولید ظروف پلی اتیلنی و سفیدکننده توسعه نمود داد و در سال ۱۳۷۳ موفق به اخذ مجوز ساخت دارو از وزارت صنایع و بهداشت گردید.

امروز و در شرایطی که این شرکت بیش از سه دهه تجربه، دانش، اطمینان و کیفیت عالی در تولید محصولات آرایشی و بهداشتی ایران را در کارنامه خود به ثبت رسانده است، با توسعه فعالیت‌های پژوهشی و تحقیقاتی، فصل نوینی از حضور و فعالیت در بازارهای جهانی را در دستور کار قرار داده است. محصولات این واحد تحقیقاتی - تولیدی با برندهای «پرمون و هرکس» به بازارهای داخل و خارج از کشور صادر می‌شود.

دکتر حسین جهنگیر رییس هیات مدیره و مدیر عامل شرکت در این زمینه می‌گوید: این شرکت فعالیت خود را بر پایه روندهای نوین و قابل اطمینان قرار داده است و برنامه‌های کارآموزی علمی و عملی بطور منظم به منظور بالا بردن اطلاعات افراد شاغل در شرکت در زمینه محصولات، تجهیزات و مقررات بهداشتی مطابق با استاندارد (GMP) انجام می‌پذیرد.

دکتر «حسین جهنگیر» می‌افزاید: محصولات این شرکت با رویکرد نوآوری در محصولات با استفاده از مواد طبیعی و به خصوص عصاره‌های گیاهی بر اساس مطالعات علمی روی خواص این مواد و نحوه استخراج مؤثر آنها تهیه می‌شوند و در عین حال از مواد اولیه با کیفیت نیز در تولید محصولات استفاده می‌شود.

وی ادامه می‌دهد: ارائه محصولات متنوع و با کیفیت، با توجه به بیش از سه دهه حضور پررنگ و موثر این شرکت در عرصه تولید محصولات آرایشی و بهداشتی و بهره‌گیری از مواد اولیه با کیفیت بالا و کنترل کیفیت مداوم و دقیق مواد اولیه و همچنین محصولات تولید شده از مزایای محصولات ما به شمار می‌آیند.



PARAND
Aromatic Plants



شرکت گیاهان معطر پرنده به عنوان جوان ترین صادرکننده و کارآفرین نمونه کشور در سال ۱۳۹۴ با رویکرد تولید، فرآوری و صادرات گیاهان دارویی و معطر به صورت ارگانیک به کشورهای حوزه اتحادیه اروپا و آمریکا در سال ۱۳۸۸ آغاز به کار کرد. با توجه به گرایش روزافزون صاحبان صنایع دارویی، غذایی و آرایشی-بهداشتی به استفاده از مواد اولیه طبیعی با منشأ گیاهی در تولید محصولات خود در کشورهای اروپایی و آمریکا، شرکت پرنده با تکیه بر نیاز بازارهای جهانی اقدام به تولید و فرآوری گیاهان دارویی و معطر تحت سیستم مدیریت ارگانیک کرد.

از مهمترین تولیدات این شرکت میتوان به تولید گیاهان دارویی و معطر و همچنین انواع عصاره و اسانسهای گیاهی اشاره کرد. شرکت پرنده با گذشت ۶ سال فعالیت مستمر و یکارگیری نزدیک به ۱۰۰ نفر از نیروهای متخصص و جوان در مجموعه خود، هم اکنون در استان خراسان رضوی (شهرستان کاشمر) مشغول به تولید ۴۰ محصول صادراتی است. دفتر فروش این شرکت واقع در کشور آلمان، شهر برلین و انبار محصولاتش با ۲۰ نفر پرسنل آلمانی برای صادرات مجدد در شهر هامبورگ میباشد.

یکی از مهمترین دستاوردهای شرکت پرنده در راستای صادرات و فروش گیاهان دارویی ایران در بازارهای جهانی، بالا بردن سطح کیفیت این محصولات نسبت به تکیه بر سنتی تولید این محصولات در دهه های گذشته با بهره گیری از سیستم مدیریت تحقیق و توسعه یکپارچه بود. د این شرکت توانست با همتی مضاعف، سطحی عالی از کیفیت اینگونه محصولات را به بازارهای جهانی معرفی نماید و به عنوان یک شرکت ایرانی-آلمانی از رقابت تجاری خود در عرصه بین المللی از جمله کشورهای مصر، چین، هند و آرژانتین پیشی بگیرد.

شرکت پرنده با اتکال به عنایات پرورندگان و با امید به چشم انداز روشن آینده در راه رسیدن به اهداف بلند خود که در راس آن ارتقای سطح سلامت جهانی است گام برمیدارد.





معرفی شرکت پویندگان راه سعادت

شرکت دانش بنیان پویندگان راه سعادت در سال ۱۳۷۷ با پشتیبانی موسسه پژوهشی تحقیقاتی جویندگان راه سعادت تاسیس گردید. این شرکت تولیدکننده انواع مانیتور علائم حیاتی بیمار با پارامترهای CO2, ICP, GasAnalyzer, IBP, Resp, Temp, NIBP, SPO2, ECG عمق سنج بیهوشی و ... با صفحه نمایش ۴٫۳" تا ۱۸٫۵" رنگی می باشد.

دستگاههای تولیدی این شرکت، با برند های تجاری زیر در بازار عرضه میگردد:

- (Novin S1600, Novin S1800, Zagros, Alborz B5, Alborz B9 Modular, Aria)
- سانترال مرکزی SAHAND
- سیستم الکتروکاردیوگراف با مدل های Dena350,650
- ماژول سنجش عمق بیهوشی
- BFA (Brain Function Assessment)

تولیدات این شرکت با پاسخگوی بخشهای مختلف درمانی اعم از اورژانس، اتاق عمل، اتاق عمل قلب باز، ریکاوری، ICU, CCU و ... در بیمارستانها و کلینیک ها و همچنین جهت مراقبت در منزل می باشد. محصولات تولیدی این شرکت قابلیت استفاده پرتابل، کار با برق شهر و باتری و در آمبولانس و برای گروههای سنی متفاوت بزرگسالان، اطفال و نوزادان مورد استفاده قرار می گیرند. یکی دیگر از ویژگیهای منحصر به فرد این سیستمها قابلیت ارتقاء آنها می باشد.

شرکت پویندگان راه سعادت در سال ۱۳۷۹ موفق به اخذ تاییدیه استاندارد کار بردی محصولات خود از طرف اداره کل تجهیزات پزشکی گردید و در سال ۱۳۸۰ نسبت به پیاده سازی سیستم مدیریت کیفیت مطابق استاندارد بین المللی ISO 9001 و EN 46001 اقدام نمود و دارای گواهینامه های بین المللی ISO 13485, ISO 9001 از موسسه QS در زمینه طراحی و تولید تجهیزات مانیتورینگ علائم حیاتی بیمار می باشد و نیز جهت ورود به بازارهای بین المللی اروپا و آسیا در سال ۱۳۸۱ بعنوان اولین شرکت تولید کننده ایرانی، براساس قرارداد منعقد با شرکت مشاور موفق به اخذ استاندارد اروپایی CE MARK Class Iib گردید. همچنین دارای تاییدیه های گوناگون از مراکز متفاوت درمانی و تأییدیه از وزارت بهداشت ایران (پروانه ساخت)، بلاروس، اکراین و ترکیه را دارا می باشد.

این شرکت طرف قرارداد شرکت ها و دانشگاههای تابعه وزارت بهداشت و نیز سازمان تامین اجتماعی و نیروهای مسلح است و تقریباً تمام نیازهای کلیه مراکز درمانی را مرتفع می سازد.

شرکت پویندگان راه سعادت موفق به کسب رتبه صادرکننده نمونه کشور از سال ۱۳۸۷ تاکنون شده و همچنین موفق به کسب گواهینامه و تندیس رعایت حقوق مصرف کننده از سال ۱۳۸۶ تا سال ۱۳۹۱ گردیده است و به عنوان مرکز پژوهشی صنعتی و معدنی نمونه سال ۹۱ و ۸۹ و ۸۸ انتخاب گردیده است. همچنین شرکت پویندگان راه سعادت موفق به کسب رتبه دوم پژوهشهای توسعه ای در بیست و پنجمین جشنواره بین المللی خوارزمی در سال ۹۰ و برگزیده ششمین جشنواره ملی فن آفرینی شیخ بهایی در بخش فن آفرینان گردیده است.

یکی از نقاط قوت این شرکت واحد خدمات پس از فروش آن می باشد که توانسته است ۲۶۰۰۰ دستگاه را در سراسر کشور به بهترین نحو ممکن پشتیبانی نماید. واحد خدمات پس از فروش شرکت با استقرار تعداد ۴۰ کارشناس تعلیم دیده در مراکز استانها و تهران، پوشش جامع سرویس دهی ۲۴ ساعته و سرویس دهی در کمتر از ۷۲ ساعت را برقرار کند تا منجر به دریافت رتبه یک خدمات پس از فروش به انتخاب اداره نظارت و ارزیابی تجهیزات و ملزومات پزشکی وزارت بهداشت گردد.

واحد تحقیقات و استانداردها
با توجه به اینکه شرکت پویندگان راه سعادت یک شرکت دانش بنیان است، بنابراین نیاز شرکت به واحد تحقیق و توسعه فعال اجتناب ناپذیر است. از جمله ویژگی های این واحد می توان به موارد زیر اشاره نمود.

- همکاری با بیش از ۶۰ کارشناس فعال با تحصیلات مربوط به سمت اخذ شده.
- طراحی محصولات بر اساس خلاقیت (Creativity)، نوآوری (Innovation)، برنامه ریزی (Planning) و دانش فنی و سیستمی روز جهان.
- استفاده از آخرین و به روزترین تکنولوژی های موجود در دنیا در طراحی محصولات شرکت.
- مطالعه و بررسی قطعات الکترونیکی مختلف موجود در دنیا و انتخاب قطعاتی با کارایی بالا و تکنولوژی ساخت برتر در طراحی محصولات.
- طراحی محصولات بر اساس الگوی الزامات اتحادیه اروپا (Directive 93/42/EEC) و الزامات سیستم مدیریت کیفیت (ISO 13485).
- تلاش در جهت ساخت محصولات با افزایش وظایف عملکردی نرم افزار و کاهش استفاده از سخت افزار.
- اعزام کارشناسان به منظور تکمیل تحصیلات و افزایش سطح علمی سازمان به خارج از کشور.
- طرح و گسترش مفاهیمی چون کشف و مدیریت استعدادها، پرورش و توسعه کارکنان، توجه جدی به نیاز کنترل و سنجش عملکرد، فرآیند استخدام و ارتقا و برنامه ریزی آموزشی کارکنان.

نمایشگاهها

شرکت در نمایشگاههای بین المللی از جمله: Arabhealth در سالهای ۲۰۰۱ الی ۲۰۱۴، Medica آلمان طی سالهای ۲۰۰۳ الی ۲۰۱۵، نمایشگاه Bith، نمایشگاه تجهیزات پزشکی برزیل، آفریقا، آرژانتین، لهستان، نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی تاجیکستان، نمایشگاه تجهیزات پزشکی اکراین، نمایشگاه تجهیزات پزشکی بلاروس، نمایشگاه تجهیزات پزشکی سوریه، نمایشگاه ترکیه، نمایشگاه تجهیزات پزشکی مالزی و عراق و ... از دیگر تلاش های این شرکت در بازارهای جهانی بوده است. و تنها شرکت ایرانی تولید کننده مانیتورینگ می باشد که از سال ۲۰۰۳ هر ساله بطور مستمر در بزرگترین نمایشگاه بین المللی تجهیزات پزشکی دنیا Medica آلمان حضور پر ثمر داشته است.

گواهینامه ها

۱. گواهی رتبه یک، رتبه بندی شرکت های تجهیزات پزشکی از وزارت بهداشت
۲. پروانه بهره برداری از وزارت صنایع و معادن ایران در سال ۱۳۸۹
۳. پروانه ساخت وسیله پزشکی از وزارت بهداشت
۴. پروانه تحقیق و توسعه از وزارت صنعت، معدن و تجارت
۵. پروانه تحقیق از وزارت صنایع از سال ۱۳۷۹
۶. گواهی تعهد به تعالی بخش ساخت و تولید
۷. دارای گواهینامه رعایت حقوق مصرف کنندگان در سالهای ۱۳۸۶ تا سال ۱۳۹۱ (وزارت بازرگانی)

به همین منظور این شرکت با پشتوانه نیروهای جوان و کارآمد، سرمایه گذاری عظیمی را بر روی ساخت محصولات جدید، جهت بخشهای مختلف درمانی مانند دستگاه عمق سنج بیهوشی، که بیش از ۲ سال و نیم فرصت تحقیقاتی در پی داشته را انجام داده و این محصول را تجاری سازی و به بازار عرضه نموده است. در همین راستا ساخت دستگاه و نتیلاتور ICU در دستور کار این شرکت قرار گرفته که مراحل طراحی این دستگاه به اتمام رسیده و در حال گذراندن تستهای کلینیکی جهت ورود به بازار می باشد. لازم به ذکر آن پروژه های در دست اقدام، ساخت ماشین بیهوشی است، که مراحل اولیه تولید آن انجام و در حال پیاده سازی مراحل طراحی و زیرساخت تولید می باشد.

واحد صادرات

واحد صادرات شرکت از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز نموده است و تاکنون به بیش از ۴۴ کشور از جمله ایتالیا، آلمان، بلاروس، مالزی، پاکستان، ترکیه، عراق، آذربایجان، پرو، بولیوی، امارات متحده عربی، کانادا، لبنان، مصر، تایلند، روسیه، عمان و ... صادرات داشته است.

در سال ۱۳۸۲ شرکت سعادت مالزی پس از انجام مطالعات امکان سنجی و پیرو شرکت در نمایشگاه بین المللی تجهیزات پزشکی ABC ۲۰۰۳ در ماه آوریل ۲۰۰۳ به ثبت رسیده و شروع به فعالیت نمود پس از ثبت، شرکت سعادت مالزی اقدام به راه اندازی خط تولید و اخذ مجوز Pioneer Status از MIDA نمود که مجوز مذکور پس از انجام مراحل مختلف و بررسی های مورد نیاز در سال ۲۰۰۴ صادر شد که طبق آن شرکت سعادت مالزی بعنوان پیشتان در تولید دستگاههای مانیتورینگ علائم حیاتی در مالزی معرفی گردید. شرکت سعادت مالزی در سال ۲۰۰۵ اقدام به راه اندازی و برقراری سیستم مدیریت کیفیت نمود و موفق به اخذ گواهینامه ISO 13485, ISO 9001 در آخرین روزهای سال ۲۰۰۵ گردید. شرکت سعادت مالزی در ابتدای سال ۲۰۰۶ با رویکرد توسعه بازار جهانی اقدام به تکمیل سیستم تضمین کیفیت به منظور اخذ گواهینامه CE نموده و در همان سال به موفقیت نائل گردید. همچنین استانداردهای ISO 9001:2008, ISO 10002:2004, ISO 13485:2003+AC:2007, FDA QSR 21 CFR 820 (Gmp) داراست و دستاوردهای دیگر شرکت پویندگان راه سعادت نیز عقد قرارداد همکاری با شرکت SIARE ایتالیا، HEYER آلمان، INTEGRAL بلاروس و MESA ترکیه و تبادل محصولات و انتقال تکنولوژی بین این کشور ها بوده است.

شایان ذکر است مورخ 86/3/1 برابر با MAY 22 2007، همزمان با سفر ریاست محترم جمهوری اسلامی ایران به کشور بلاروس خط تولید مانیتورینگ علائم حیاتی بیمار در شرکت دولتی انتگرال بلاروس در حضور معاونت محترم وزارت صنایع بلاروس آقای گنادی سوی درشکی و توسط آقایان دی میتری ویچر و عبدالرضا یعقوب زاده مدیران شرکت های انتگرال و پویندگان راه سعادت افتتاح گردید.

تندیس ها و تقدیر نامه ها

۱. صادر کننده ممتاز سال ۱۳۹۳ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۲. صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۱ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۳. صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۰ (وزارت بازرگانی)
۴. صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۹ (وزارت بازرگانی)
۵. صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۸ (وزارت بازرگانی)
۶. صادر کننده نمونه سال ۱۳۸۷ (وزارت بازرگانی)
۷. صادر کننده شایسته تقدیر سال ۱۳۹۲ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۸. بیست و هشتمین جشنواره ملی خوارزمی سازمان پژوهشهای علمی و صنعتی ایران ۱۳۹۳
۹. محصول ماژول سنجش عمق بیهوشی بعنوان محصول نمونه در سال ۱۳۹۳ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۰. مرکز تحقیق و توسعه واحد تولیدی برتر در چهارمین جشنواره پژوهش و فناوری صنعت و معدن و تجارت در سال ۱۳۹۳ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۱. محصول مانیتور علائم حیاتی آریا بعنوان محصول نمونه سال ۱۳۹۰ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۲. مرکز پژوهشی صنعتی و معدنی نمونه در سال ۱۳۹۱ (وزارت صنعت، معدن و تجارت)
۱۳. رتبه دوم پژوهشهای توسعه ای در بیست و پنجمین جشنواره بین المللی خوارزمی در سال ۱۳۹۰
۱۴. واحد نمونه پژوهشی و تحقیقاتی استان تهران در سال ۸۹-۸۸ (وزارت صنایع و معادن استان تهران)
۱۵. مرکز نمونه واحد تحقیق و توسعه سال ۱۳۸۸ (وزارت صنایع و معادن)
۱۶. برگزیده بخش فن آفرینی ششمین جشنواره ملی فن آفرینی شیخ بهایی (وزارت علوم و تحقیقات و فناوری)
۱۷. واحد صنعتی نمونه کشوری سال ۱۳۸۷ (وزارت صنایع و معادن)
۱۸. محصول ALBORZ B5 بعنوان محصول نمونه سال ۱۳۸۷ (وزارت صنایع و معادن)
۱۹. سازمان نوآور برتر سال ۱۳۸۷ (وزارت صنایع و معادن)
۲۰. نوآور و عادل اقتصادی سال ۱۳۸۷ (قوه قضاییه و وزارت کار)
۲۱. صادر کننده برتر جوان در سال ۱۳۸۶ (خانه صنعت و معدن)
۲۲. واحد نمونه سالهای ۸۵ و ۱۳۸۴ (وزارت صنایع و معادن)
۲۳. انتخاب محصول نمونه ۸۱۰۰ بعنوان محصول نمونه سال ۱۳۸۴ (وزارت صنایع و معادن)
۲۴. کارآفرین نمونه سال ۱۳۸۵ و ۱۳۸۱
۲۵. واحد کار آمد سال ۱۳۸۵
۲۶. دریافت لوح های تقدیر به جهت کیفیت کالا از موسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران)
۲۷. برتر بخش خصوصی و تعاونی کشور در سال ۸۵
۲۸. دارای دیپلم افتخار از بلاروس در سال ۸۸

یادداشتی از دکتر مرتضی اکبری

ضرورت افزایش سرمایه بانکها؛ چرا و چگونه؟



برای تولید و نیاز پروژه‌ها و طرحها به سرمایه ثابت برای راه اندازی شرکهای تولیدی جدید، امری قطعی بوده و مستلزم تامین مالی توسط سیستم بانکی در مقیاس وسیع تری می باشد. در چنین شرایطی تامین منابع مالی بانکها به منظور حفظ قدرت وام دهی آنها، از چند روش قابل دستیابی است:

نخست تزریق نقدینگی مستقیم به شبکه بانکی که به دلیل کنترل تورم و جلوگیری از رشد پایه پولی، بانک مرکزی اعطای خطوط اعتباری به بانکها را محدود کرده و اضافه برداشت بانکها را نیز به شدت کنترل می نماید.

روش دوم همانگونه که در ابتدای مقاله اشاره گردید، جذب خطوط اعتباری و ریفانانس از سایر بانکها خصوصاً بانکهای خارجی و منابع سپرده‌ای مردمی می باشد که به نوبه خود مستلزم بهبود یافتن شاخص کفایت سرمایه جهت جلب اعتماد سپرده‌گذاران و افزایش توان ایفای تعهدات بانک در قبال آنها می باشد.

راه حل سوم افزایش سرمایه نقدی بانکهاست که این مهم در عین اینکه منابع به بانکها تزریق میکند موجب اصلاح ساختار مالی آنها و بالا رفتن قدرت جذب منابع سپرده‌ای می شود. در نتیجه افزایش سرمایه به این طریق، اثر مضاعفی بر قدرت وام دهی بانکها ایجاد می کند. البته در چندین سال گذشته افزایش سرمایه بانکهای دولتی عمدتاً از طریق تجدید ارزیابی دارایی‌ها انجام گرفته است که افزایش سرمایه از این شکل چون منابعی وارد بانکها نمی شود، توانایی وام دهی بانکها را نیز ارتقا نمی بخشد. در عین حال، نسبت کفایت سرمایه را نیز به مقدار ناچیزی تحت تاثیر قرار میدهد و لذا چون این نسب تغییری نمی کند قدرت جذب سپرده هم تغییر چندانی نخواهد داشت.

در حال حاضر از بین سه راه حل تنها راه حل سوم امکان پذیر و در عین حال بسیار ضروری است. شایان ذکر است، ضرورت افزایش سرمایه برای برخی از بانکهای کشور به منظور افزایش قدرت جذب سپرده و اعطای تسهیلات نبوده بلکه برای حفظ بقای آنهاست و در صورت عدم افزایش سرمایه، برخی از بانکها با مشکلات عدیده‌ای مواجه خواهند شد. بنابراین تزریق نقدینگی سهامداران، موجب تقویت خاصیت اهرمی ساختار سرمایه‌ی بانکها شده و در واقع شرط لازم و البته تنها راه برون رفت از رکود منابع در سیستم بانکی می باشد. هر چند شرط کافی برای اصلاح ساختار سیستم بانکی کشور اصلاح مقررات حاکم بر بانکها و نظارت دقیق تر و فنی تر بانک مرکزی بر فعالیت بانکها و عدم تکلیف دولت به بانکها به منظور اعطای تسهیلات تکلیفی همانند تسهیلات زود بازده و مسکن مهر و ... می باشد.

امروزه نقش و اهمیت بانکها در تامین مالی بنگاههای اقتصادی بر هیچ کس پوشیده نیست. در اقتصادی که وظیفه تامین مالی سرمایه ثابت و سرمایه در گردش واحدهای اقتصادی آن عمدتاً بر عهده بانکهاست، حفظ قدرت وام دهی بانکها از ضرورت های اساسی جامعه خواهد بود. از سوی دیگر نوسان های اقتصادی و تحریم ها و سیاست های سلیقه ای دولت در مقاطع زمانی مختلف، عملکرد بانکها جهت تامین مالی واحدهای اقتصادی را به شدت تحت تاثیر قرار داده است. در نتیجه، تداوم مستمر توان وام دهی بانکها مستلزم رعایت الزاماتی است که در صورت عدم تحقق آنها نمی توان انتظار داشت بانکها بتوانند نقش کلیدی خود را در ابقا و گسترش چرخه اقتصادی کشور ایفا کنند.

نگاهی به ساختار مالی بانکهای کشور نشان می دهد که بیش از شصت درصد دارایی بانکها در بخش تسهیلات اعطایی مصرف گردیده است که به دلایل مختلف بخش عمده ایی از منابع بانکها در این حوزه قفل شده است. عدم بازپرداخت اقساط به وسیله تسهیلات گیرندگان موجب گردیده گردش منابع پولی نزد بانک کمتر شده و از طرفی رکود حاکم بر فعالیتهای کشور باعث کاهش چشمگیر گردش پول بین بانکها هم شده است. در نتیجه اثر فزاینده آن، برای اعطای تسهیلات در سیستم بانکی، محدود گردیده است. قسمت عمده ای از باقیمانده دارایی ها نیز تحت عنوان دارای های ثابت و مشارکت های حقوقی (به اصطلاح بنگاه داری) منظور شده است. بنگاههایی که بانکها سهامدار آن هستند، در بسیاری از موارد تملیکی بوده و اکثر از وضعیت سودآوری مناسبی برخوردار نیستند لذا علیرغم تمایل بانکها برای واگذاری، متقاضی برای خرید آنها وجود ندارد. به ناچار بانکها این بخش از تسهیلات پرداختی خود را به صورت مشارکت حقوقی در ترانزنامه خود ثبت نموده اند و چون به فروش نمی رسد گردش در دارایی بانکها ایجاد نمی کند. بخش ناچیزی از کل دارایی های هر بانک نیز بعنوان مانده های جبرانی نگه داری می شود. نکته مهمتر این است که در چند سال گذشته به دلیل افزایش تعداد بانکها و موسسات پولی و اعتباری و ایجاد رقابت بین آنها در جذب منابع، موجب گردیده به حسابهای کوتاه مدت، سودهای بلند مدت پرداخت شود در نتیجه بسیاری از حسابهای بلند مدت تبدیل به حسابهای کوتاه مدت شده و لذا ماندگاری و پایداری منابع برای اعطای تسهیلات به شدت در بانکها کاهش پیدا کرده است. با این توضیحات مشاهده می شود که دارایی های بانکها از کارایی لازم برخوردار نیست و در عین حال منابع هم بسیار ناپایدار شده اند.

منابع تامین مالی سیستم بانکی جهت اعطای تسهیلات، عمدتاً از دو روش "خطوط اعتباری و ریفانانس از سایر بانکها" و "منابع سپرده ای" حاصل می گردد که پشتوانه توانایی هر بانکی جهت جذب این منابع، وجود سرمایه کافی و باکیفیت در ساختار مالی آن خواهد بود. بدین معنی که شاخص اندازه گیری و ارزیابی توانایی ایفای تعهدات در قبال سپرده‌گذاران، معیاری بنام نسبت کفایت سرمایه می باشد که این نسبت در مباحث مالی نسبت مالکانه نامیده می شود. این شاخص در واقع معیاری جهت قیاس توانایی بانکهای مختلف در جذب سپرده به نسبت دارایی های ریسک دار می باشد. هر چقدر مقدار این شاخص کمتر باشد نشان از کاهش توانایی ایفای تعهدات یک بانک و در نتیجه کاهش قدرت جذب سپرده های جدید دارد. در حال حاضر در اکثر بانکهای کشور این نسبت کمتر از حداقل مقدار مجاز یعنی هشت درصد می باشد. (حتی در برخی به کمتر از سه یا چهار درصد رسیده است). این بدین معناست که بانکها از حداکثر ظرفیت مجاز سپرده گیری خود استفاده کرده و این منابع را بطور کامل در دارایی های ریسک دار خود (تسهیلات، سرمایه گذاری ها و غیره) به مصرف رسانده اند.

از سوی دیگر همزمان با برطرف شدن تحریم ها و مساعد شدن فضای اقتصادی کشور، تشدید نیاز کارخانه ها و شرکتهای تولیدی و بازرگانی به سرمایه در گردش

دکتر مرتضی اکبری

استاد دانشگاه و عضو هیات مدیره

بانک توسعه صادرات ایران

مقدم مهمانان عزیز و در باز دید از غرفه این گروه واقع در پانزدهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران - تهران سالن ۳۸ غرفه ۴۰۶ گرمی می داریم

پانزدهمین
نمایشگاه
صنعت برق ایران
تهران مورخ ۱۷-۲۰
آبان ۱۳۹۴

گروه کارخانجات سیم و کابل مشهد

شرکت سیم و کابل خراسان
Khorasan
Telecommunication
& Power Wire & Cable Co.

شرکت سیم و کابل مشهد
وابسته به گروه سرمایه گذاری سیم و کابل مشهد

واحد نمونه کیفیت محصول برتر از اداره استاندارد (ایران طی سالهای ۸۵، ۸۶، ۸۷، ۸۸، ۸۹، ۹۰، ۹۱، ۹۲، ۹۳)

- برگزیده آزمایشگاه همکار نمونه استاندارد در سال ۹۲
- صادر کننده نمونه سیم و کابل در سال ۹۲ و ۹۳
- واحد کنترل کیفیت و محصول برتر در سال ۹۳
- واحد نمونه صنعتی استانی در سال ۹۲ و ۹۳

بایک ربع قرن تجربه بر ندر صنعت سیم و کابل
↓
تولید برتر ← گارانتی معتبر ← همکاری مستمر

Mashad
Wire & Cable Co.

Design: Formo Rang Studio - Babak Namazi / DPS 501 4001

کوثر، زندگی را بیمه می کند...

ارائه دهنده انواع بیمه های:
اشخاص، اموال، مسئولیت و مهندسی



۲۹ مهر ماه روز ملی صادرات

شرکت بیمه کوثر ارائه دهنده انواع بیمه نامه باربری

* بیمه نامه باربری وارداتی * بیمه نامه باربری صادراتی

* بیمه نامه باربری ترانزیت * بیمه نامه باربری داخلی

برخی از افتخارات بیمه کوثر:

رتبه پنجم در بین شرکتهای بیمه خصوصی

ارائه دهنده بیمه های بازنشستگی و مستمری

دارای گواهی نامه سیستم مدیریت کیفیت ISO:9001

عضو شبکه جهانی کیفیت IQNet

تلفن: ۸۹۳۸۲



شبکه جهانی کیفیت



گواهی نامه کیفیت



روز ملی توسعه دهندگان صادرات ایران زمین



www.kowsarinsurance.ir



ARTA INDUSTRIAL GROUP

گروه صنعتی آرتا موکت (نقش تاک) با عنایات خداوند متعال و بیش از نیم قرن سابقه فعالیت اقتصادی، تولیدی و نساجی، با بهره گیری از جدیدترین تکنولوژیهای دنیا و تجارب همراه با شناخت کامل از ظرفیتهای بازار، هدف صادراتی را شناسایی نموده است.

مجموعه آرتا نقش تاک تولید کننده انواع کفپوش از قبیل نسل جدید LVT و موکتهای تافتینگ کات - لوپ و کات لوپ، PP، پلی آمید، ایپک، ولور چاپی و ساده کبریتی در طرح های فشن، گل دار، کلاسیک با بهره برداری از سیستم لمینیشن و غیر قابل جدا شدن و پارکت چوبی، کاغذ دیواری و نخ هیت ست، فریز، پلی آمید، PP، پلی استر در خور سلیقه مردم عزیز کشورمان با قابلیت ۱۰۰ درصد شستشو و همچنین عایق بودن در برابر آب، بو و خاک که مناسب برای مصرف در منازل، اماکن اداری، تجاری، هتلها، سالنهای کنفرانس و سینما بوده است.

گروه صنعتی آرتا در طی سالهای متوالی به عنوان صادر کننده برتر استانی و ملی برگزیده شده است و در سال ۹۳ نیز با جهش قابل توجهی در میزان صادرات صادر کننده برتر ملی نیز معرفی گردیده است.

امیدواریم در آینده نیز تلاش مضاعف مدیریت و کارکنان این مجموعه در راستای تحقق اهداف والای جمهوری اسلامی (توسعه صادرات غیر نفتی) و ایجاد اشتغال پایدار و با حمایت مسئولین محترم استانی و کشوری موجب استمرار فعالیتهای اقتصادی و تولیدی و ایجاد طرحهای توسعه جدید گردد.

صادر کننده نمونه سال ۱۳۹۳



کفپوش و موکت آرتا زیر پای خانواده ایرانی

www.artantc.com

[instagram.com/arta.carpet.flooring](https://www.instagram.com/arta.carpet.flooring)

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، روبروی جام جم، کوچه طاهری، پلاک ۸۵، ساختمان آرتا، کد پستی: ۱۵۴۷۱-۱۹۶۶۸
تلفن: ۴-۲۶۲۱۸۱۷۱ (+۹۸۲۱) فکس: ۲۶۲۱۸۱۴۴ (+۹۸۲۱) پست الکترونیک: info@artantc.com

خمیر مایه رضوی ، انتخاب سلامتی



شرکت خمیر مایه رضوی متعلق به آستان قدس رضوی در سال ۱۳۷۶ تاسیس و در سال ۱۳۸۰ با تولید خمیر مایه تر (Fresh Yeast) افتتاح و راه اندازی گردید.

در سال ۱۳۸۳ خط تولید خمیر مایه خشک فعال فوری (Dry Instant Active Yeast) به دست توانای متخصصین، کارشناسان و مدیران شرکت و با همکاری شرکت فرینگز اتریش را اندازی شد.

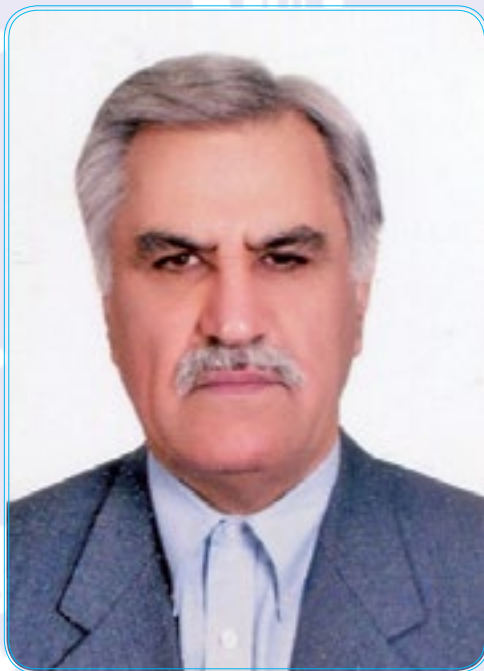
محصولات این شرکت در بسته خمیر مایه تر ۵۰۰ گرمی، خمیر مایه خشک در بسته بندی های ۵۰۰ و ۱۰۰ گرمی و کیوم، ۱۰۰ گرمی ساشه و کیسه های کامپوزیت ۱۰ و ۲۰ کیلویی به بازار عرضه می گردد.

شرکت خمیر مایه رضوی علاوه بر تامین خمیر مایه مورد نیاز کشور، سالانه حدود ۳۸۰۰ تن خمیر مایه (معادل ۶۰ درصد تولید سالانه) به کشورهای قبرس شمالی، عربستان، امارات، بحرین، عمان، کویت، ساحل عاج، اتیوپی، تانزانیا، الجزایر، کنگو، لبنان، سوریه، عراق، ارمنستان، آذربایجان، ترکمنستان، قرقیزستان، قزاقستان، ازبکستان، تاجیکستان، گرجستان، افغانستان و پاکستان صادر می نماید.

این شرکت مفتخر است با تولید خمیر مایه و عرضه آن به بازار داخلی در تهیه نان سالم، بهداشتی و با کیفیت که قوت غالب مردم کشورمان می باشد. سهیم بوده و تاثیر گذار در سلامت، بهداشت جامعه، هزینه های درمان و کاهش ضایعات نان و هزینه های مرتبط می باشد. با توجه به اینکه صنعت تولید خمیر مایه، فرایندی است در زمینه تکثیر سلولی و میکروبیولوژی و مستقیماً با سلامت و تغذیه جامعه مرتبط است. محققین و متخصصین واحد های تولید، کنترل کیفیت و تحقیق و توسعه فنی و مهندسی و آزمایشگاه های شرکت همواره در زمینه حفظ و ارتقاء کیفیت محصول و تکنولوژی تدوین و نظارت بر استانداردهای بهداشتی و کیفیتی جهانی تلاش مستمر داشته و با مشاورین و موسسات تحقیقاتی معتبر جهانی در زمینه آزمایشات و استانداردهای خمیر مایه، از جمله موسسه VH برلین همکاری تحقیقاتی دارند. این شرکت دارای گواهینامه های: سیستم مدیریت کیفیت: ISO9001:2008، سیستم مدیریت ایمنی مواد غذایی: ISO22000:2005، سیستم مدیریت زیست محیطی: ISO14001:2004، سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی: 18001:2007 OHSAS و گواهینامه های حلال، سلامت غذا HACCP می باشد.

شرکت خمیر مایه رضوی موفق به کسب عناوین واحد صنعتی نمونه متعددی در زمینه واحد تولیدی برتر، صادر کنند نمونه استانی و کشوری، واحد ایمنی و سلامت شغلی، منتخب معاونت غذا و دارو دانشگاه علوم پزشکی، منتخب نمونه کیفیت و استاندارد و منتخب واحد نمونه کار و اشتغال در طی سالهای اخیر بوده است.





گام بلند شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیای ایران در راه صادرات



شرکت سرمایه گذاری صنایع ایران بیش از ۲۰ سال است که با تولید الکیل بنزن خطی (LAB) ماده اولیه اصلی مواد شوینده خانگی اعم از مایعات شوینده و انواع پودرها فعالیت میکند، این شرکت با در اختیار داشتن پرسنل مجرب، دانش فنی به روز و تکنولوژی پیشرفته توانسته علاوه بر تامین نیاز داخلی به کشورهای دیگر از جمله ترکیه، هند، چین، واندونزی محصول صادر کند. برای اطلاع بیشتر از فعالیت و روند تولیدی شرکت با مهندس داریوش حمیدی گفت و گویی انجام دادیم که در ادامه می آید.

***بفرمایید شرکت از چه سالی آغاز به کار کرده است و در چه زمینه ای فعالیت می کند؟**

شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران در خرداد ماه ۱۳۷۳ اولین مجتمع تولید الکیل بنزن خطی (LAB) در ایران را در اصفهان با موفقیت راه اندازی کرد. الکیل بنزن خطی (LAB) ماده اولیه اصلی و عامل پاک کنندگی در مواد شوینده خانگی است که شامل انواع پودرها و مایعات شوینده می شود، باید تاکید کنم شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران افتخار دارد اعلام کند که به همراه فرآورده خود حدود ۲۰ سال است در خانه مردم شریف ایران برای ایجاد پاکیزگی و بهداشت و سلامت حضور مستمر داشته و دارد.

***ظاهراً بیشترین مواد اولیه شما از نفت سفید است؟**

بله! فرآیند تولید LAB با استفاده از نفت سفید که حدود ۸۵٪ از دو ماده اولیه است شروع می شود. بعد از چند مرحله فرآیند، نرمال پارافین به عنوان ماده میانی یا نیمه خام تولید می شود. نرمال پارافین از هیدروکربورهای خطی اشباع شده که تعداد کربن در هر زنجیر هیدروکربور از ۱۰ تا ۱۳ (عدد کربن C₁₀ تا C₁₃) است تشکیل شده. در دو مرحله بعدی نرمال پارافین تبدیل به منواولفین و بعد با ترکیب با بنزن، LAB تولید می گردد.

***هم اکنون شرکت با چند درصد از ظرفیت تعریف شده، تولید می کند؟**
در مجتمع تولید LAB در اصفهان ظرفیت طراحی اولیه تولید نرمال پارافین ۴۲۸۳۰ تن در سال و ظرفیت طراحی LAB ۵۰۰۰ تن در سال بوده است. بعد از اجرای طرح توسعه اول که در نیمه دوم ۱۳۸۳ به بهره برداری رسید ظرفیت طراحی تولید نرمال پارافین به ۱۴۰۰۰۰ تن در سال و ظرفیت طراحی تولید LAB به ۷۵۰۰۰ تن در سال رسید. میزان تولید واقعی در مجتمع تولید LAB در اصفهان همواره بیش از ظرفیت طراحی بوده است. در سال ۱۳۹۳ تولید واقعی نرمال پارافین ۱۷۰۱۶۷ تن (۱۱ درصد بیشتر از ظرفیت طراحی) و تولید واقعی LAB ۱۱۴۱۲۰ تن (۳۹ درصد بیشتر از ظرفیت طراحی) بوده است.

***برای کسب دانش فنی به روز، چکار کردید؟**

دانش فنی برای تولید نرمال پارافین و LAB در بین صنایع پتروشیمی یکی از حساسترین و پیچیده ترین است. این دانش فنی بطور انحصاری متعلق به شرکتی آمریکایی بنام (UOP UNIVERSAL OIL PRODUCT) است. شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران این دانش فنی انحصاری را از شعبه انگلستان (لندن) UOP خریداری کرده است.

***شرکت از چه سالی در بورس پذیرفته شد؟**

سهام شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران در ۱۳۷۵/۱۲/۱۲ در سازمان بورس اوراق بهادار تهران پذیرفته شد.

بانک صنعت و معدن بنیانگذار شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران بوده و همچنان به عنوان سهامدار عمده در شرکت حضور دارد. این بانک همواره حمایت و کمک های لازم و ضروری را از شرکت و مدیران بعمل آورده و برای توسعه فعالیت ها و افزایش ظرفیت تولید تاکید و راهنمایی و حمایت همه جانبه می کند لازم به توضیح است سرمایه ثبت شده شرکت سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران ۲۳۱۴۴۹۴ میلیون ریال است که بانک صنعت و معدن با ۴۹/۹٪ از سهام و شرکت سرمایه گذاری آتیه دماوند ۳۲/۴۶٪ سهام داران عمده و بقیه سهام را سهامداران عام (حقیقی و حقوقی) در اختیار دارند.

***برای صادرات چه اقداماتی داشته اید؟**

سرمایه گذاری صنایع شیمیایی ایران ضمن تامین نیاز بازار داخلی توانسته، بخشی از فرآورده های تولیدی را به کشورهای: هندوستان - ترکیه - اندونزی - چین و ... صادر کند.

ارزش صادرات فرآورده های شرکت در سال مالی ۱۳۹۳ مبلغ ۱۳۶۱۰۹۱۱۹ دلار امریکا بوده است که در همین راستا و به دفعات مختلف چه در سطح ملی و یا استانی (اصفهان) به عنوان صادر کننده نمونه و برتر شناخته شده ایم.

صانیر؛ نماد اعتبار و ارزش کار آفرینی در مدیریت صادرات خدمات فنی و مهندسی



۳- پروژه ساخت پست های GIS220/132 کیلوولت در پاکستان.
۴- ساخت فاز اول خط انتقال و پست برق گوادر پاکستان.
۵- برق رسانی به ۱۰۰۰ روستا در کشور سریلانکا.
۶- خطوط آبرسانی به جبل الاخضر کشور عمان.
۷- ساخت فاز دوم خط انتقال و پست برق گوادر در پاکستان.
۸- ساخت خط انتقال و پست برق قلعه نو در افغانستان.
۹- ساخت نیروگاه گازی ۳۲۰ مگاواتی در دبیس (کرکوک) عراق.
۱۰- ساخت خط انتقال ۲۰ کیلوولت مزار شریف افغانستان.
۱۱- ساخت خطوط انتقال ۵۰۰ کیلوولت و ۲۲۰ کیلوولت شکارپور افغانستان.
۱۲- ساخت ۴ پست موبایل در اقلیم کردستان عراق (فاز اول).
۱۳- ساخت دو واحد نیروگاه بخاری ۱۲ مگاوات کارخانه شکر در میسان عراق.
۱۴- ساخت و تامین تجهیزات پست



۲۳- کارخانه شکر و لکائیت در اتیوپی.
۱۵- ساخت پست های موبایل در اقلیم کردستان عراق (فاز دوم).
۱۶- تامین ترانسفورمرها و تجهیزات برقی پست های برق در کشور سوریه.

آدرس: شرکت صادرات تجهیزات و خدمات صنایع آب و برق ایران (صانیر)
تهران - خیابان سمیه - کوچه مژده - شماره ۱ - کدپستی: ۱۵۸۱۷۳۱۱۱
صندوق پستی: ۱۵۸۱۵/۳۷۳۱
تلفن: ۸۸۳۰۰۹۹-۴۲۷۴۱۰۰
فاکس: ۸۸۲۲۹۱۱
وب سایت: www.sunir.com پست الکترونیکی: info@sunir.com



Our Commitments Cross Over Borders

شرکت صانیر از سال ۱۳۷۳ با بهره گیری از ۲۱ سهامدار، شامل تولید کنندگان، پیمانکاران و شرکتهای معتبر مهندسی مشاور در زمینه های برق، آب، فاضلاب، نفت و گاز، تاکنون در گستره ای از قاره آسیا تا آمریکای مرکزی طی ۲۰ سال بیش از ۱۹۰ پروژه در کشورهای مختلف به انجام رسانده است.

برخی از کشورهایی که شرکت صانیر با همکاری شرکتهای معتبر داخلی و محلی موفق به انجام پروژه، تبادل انرژی یا تامین تجهیزات گردیده است، عبارتند از: آذربایجان، ارمنستان، سوریه، ترکمنستان، عراق، اقلیم کردستان، پاکستان، اتیوپی، سنگال عمان، افغانستان، کوبا، و سریلانکا می باشند.

شرکت صانیر که صرفاً در بازار خارج از ایران حضور دارد به عنوان یکی از پیشروان صادرات خدمات فنی و مهندسی با ۲۰ سال تجربه در مدیریت صادرات در زیربخش های انرژی بصورت EPC و EPCF در حوزه های زیر فعالیت می نماید:

نیرو: تولید، توزیع، انتقال، تبادل انرژی، تعمیر و نگهداری، تامین تجهیزات و خدمات فنی آب و فاضلاب: منابع آبی، سد و نیروگاه برق آبی، تصفیه خانه، آبیاری و زه کشی، تامین تجهیزات و خدمات فنی

نفت و گاز، خطوط لوله، ایستگاه پمپاژ، مخازن، تامین تجهیزات و خدمات فنی

گواهینامه های بین المللی و عضویت در نهاد های بین المللی:

این شرکت علاوه بر اخذ گواهینامه های ISO 9001:2008، ISO 14001:2004 و OHSAS 18001:2007 از شرکت Moody International Certificate دارای گواهینامه رتبه ۱ صلاحیت پیمانکاری در رشته آب و نیرو از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور بوده و همچنین عضو فدراسیون شرکت های مشاور رکشورهای اسلامی (FCIC)، عضو فدراسیون شرکتهای پیمانکار کشورهای اسلامی (FOCIC) و عضو انجمن صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران می باشد.

شرکت صانیر در سال ۲۰۱۳ موفق گردیده تا در رتبه بندی ۲۵۰ پیمانکار برتر بین المللی که توسط موسسه بین المللی ENR انجام شده است حایز رتبه ۱۹۱ و همچنین کسب جایگاه جهانی ۴۳ در نیرو و رتبه ۸ در انتقال و توزیع گردد. همچنین این شرکت در آخرین رتبه بندی موسسه بین المللی ENR (Engineering News Record) در سال ۲۰۱۵ موفق به کسب رتبه ۱۷۶ از بین ۲۵۰ پیمانکار برتر بین المللی گردید.

شرکت صانیر به منظور توسعه فعالیت های خود تاکنون اقدام به تاسیس ۱۰ دفتر و شرکت در نقاط مختلف دنیا نموده است.

این شرکت در سالهای ۱۳۸۵، ۱۳۸۷، ۱۳۸۸، ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ به عنوان صادر کننده نمونه ملی در حوزه خدمات فنی و مهندسی و در سال ۱۳۹۱ به عنوان صادر کننده برترین حوزه انتخاب گردیده است. این شرکت همچنین موفق به اخذ پروانه صادرات و واردات برق از معاونت برق و انرژی وزارت نیرو گردیده است.

بیانیه چشم انداز:

صانیر نماد اعتبار و ارزش کار آفرینی در مدیریت صادرات خدمات فنی و مهندسی را دارد.

● تبدیل شدن به بزرگترین پیمانکار در خاورمیانه.

● رساندن فروش سالانه به یک میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۰ شمسی.

● رساندن حجم پروژه های در دست اجرا به ۳ میلیارد دلار تا سال ۱۴۰۰ شمسی.

بیانیه ماموریت:

صانیر بنگاهی است بین المللی اقتصادی که با همکاری شرکت های ممتاز، پشتوانه نیروهای توانمند با رعایت اخلاق اسلامی، منش ایرانی و مدیریت کیفیت محصولات و خدمات در زمینه صادرات کالا، تجهیزات و خدمات فنی مهندسی فعالیت می نماید.

سهامداران:

در حال حاضر شرکت های فنی و مهندسی در زمینه برق و آب مانند شرکت های پارس تابلو، الو متک، قدس نیرو، کرمان تابلو، نصب نیرو، سرمایه گذاری نیرو، ساپتا، صنایع و شنایی آرم، مینا بهینه سازان نیرو، تهران پادنا، پارس تابلو پویا، الکترو کویر، کاپاسیتور پارس، پارس سوئیچ، ایران سوئیچ، ایران ترانسفو، آونگان، تعمیرات نیروگاهی ایران، ابفر، پیمانیر و مهتاب قدس سهامداران شرکت صانیر می باشند.

همچنین صانیر در شرکت هایی همچون سینا فر آیندنیرو، مینا بهینه سازان نیرو، شرکت آزمایشگاه های صنایع انرژی (اپیل)، مولد نیروی خوی (صانیر)، نیرو ترانس، صانیر بین الملل، صانیر ارمنستان، سایبر بین الملل و شرکت ایران - پاک سهامدار می باشد.

تعدادی از پروژه های در دست اجرای شرکت صانیر:

۱- پروژه ساخت خط سوم انتقال برق ارمنستان و ایران به همراه پست های مربوط به آن.

۲- پروژه خط انتقال دو مداره ۲۲۰ کیلوولت در پاکستان.

ریسک و بیمه

علیرضا سلطانی عزت *



ادامه از صفحه ۱۰

کره‌ای‌ها هیچ وقت تولیدات خود را در ایران عمق بخشی نکردند/ دنیا باید بداند که شرایط ایران تغییر کرده است

افخمی راد در پاسخ به پرسشی درخصوص چگونگی آغاز همکاری‌های ایران با کره جنوبی و سایر کشورها نیز گفت: ایران بازار خوبی برای کره‌ای‌ها است اما هیچ وقت در جهت عمق بخشی به تولیدات خود در ایران اقدامی نکرده‌اند و با وجود پیگیری‌های زیاد ما، در نهایت مراحل انتهایی خط مونتاژ خود را به ایران انتقال داده‌اند.

وی گفت: آنها بحث تحریم‌ها و مشکلات سرمایه‌گذاری در ایران را پیش می‌کشند، اما ما در تصمیم خود مبنی بر عمق بخشی به تولید کالا و مشارکت با ایرانی‌ها در ساخت و صادرات جدی هستیم.

افخمی راد ادامه داد: قدم‌های خوبی در این خصوص برداشته‌ایم و اگر قرار باشد مقرراتی تبیین کنیم حتماً این کار را خواهیم کرد تا کره‌ای‌ها در صورت ادامه روند خود، شرایط سخت‌تری برای واردات کالا به ایران داشته باشند و در نهایت آنها هستند که ضرر می‌کنند چرا که بازار خوب ایران را از دست می‌دهند.

وی گفت: وضع تعرفه‌های بالاتر برای کره‌ای‌ها، از جمله راهکارهای پیش روی ماست که امکان دارد از آنها در مقابل کره‌ای‌ها استفاده کنیم از طرف دیگر در تجارت‌های ترجیحی می‌توانیم کالاهای رقابتی با کره را وارد کشور و شرایط را برای آنها دشوارتر کنیم.

فقط البته کره‌ای‌ها نیستند، تمامی کشورها باید ایران را در زنجیره تولید و عرصه کالا در نظر بگیرند و ایران را جزوی از زنجیره تولید بدانند، در غیر این صورت بازاری در کشورمان ندارند.

برای جهش صادراتی نیاز به عضویت در تجارت جهانی داریم

رییس سازمان توسعه تجارت بار دیگر به اهمیت عضویت در سازمان تجارت جهانی اشاره کرد و گفت: اگر به دنبال جهش صادراتی هستیم، باید عضو اصلی سازمان تجارت جهانی شویم. تمامی کشورهای منطقه در این سازمان عضو شده‌اند؛ افغانستان و قزاقستان هم در شرف عضویت در این سازمان هستند؛ بنابراین در صورت تعلل، بازارهای صادراتی خود را از دست می‌دهیم.

وی گفت: البته برخی در داخل نگران هستند که ایران پس از عضویت رسمی در سازمان تجارت جهانی، با حجم بالایی واردات روبرو می‌شود. اما اسناد ۳۳ کشوری که به تازگی عضو سازمان تجارت جهانی شده‌اند نشان می‌دهد که هیچ‌کدام دچار بحران نشده‌اند.

افخمی راد ادامه داد: این موضوع به سیاست‌های ما بستگی دارد که تا چه اندازه می‌توانیم از فضای موجود استفاده کنیم، ما در سازمان توسعه تجارت اسناد لازم را آماده و رژیم تجاری خود را که از سال ۸۴ تا ۹۴ مذاکرات متوقف شده بود، به روز کرده‌ایم.

تاریخچه بیمه

اگرچه عمر صنعت بیمه بالغ بر چند صد سال است لیکن دقیقاً نمی‌دانند که اولین بیمه نامه مربوط به کدام ملت بوده و بسیاری از محققان معتقدند بیمه به مفهوم واقعی در سده چهاردهم میلادی به وجود آمده است.

اولین قرارداد بیمه ای که بوجود آن پی برده اند قرارداد بیمه حمل و نقل است که به سال ۱۳۴۷ میلادی در شهر ژن ایتالیا منعقد شده است، بنابراین شاید شروع فعالیت بیمه ای به معنی امروزی آن قرن چهاردهم میلادی باشد.

در دو قرن اخیر فعالیتهای بیمه ای در سرتاسر جهان توسعه یافته و در کشورهای صنعتی، بیمه نقش مهمی را در ثبات وضع اقتصادی بازی میکند.

با توجه به موضوع اهمیت ریسک در صنعت بیمه، فرصت را غنیمت دانسته چند سطری در خصوص ریسک و نقش آن در صنعت بیمه را برای خوانندگان گرامی بازگو می‌نمایم.

ریسک و بیمه

ریسک دلیل وجود بیمه است و بدون ریسک در واقع بیمه مفهوم خود را از دست می‌دهد. کار بیمه‌گری با ریسک و ریسک‌پذیری و کاهش ریسک و محاسبه ریسک سر و کار دارد. شرکت‌های بیمه می‌توانند بر اساس مقدار ریسک هر بیمه‌گذار، مقدار حق بیمه را تعیین کنند.

شرکت‌های بیمه گر، ضمن آنکه در صدد راهبری فرآیندهای قیمت‌گذاری، مدیریت دارایی و بدهی و بازاریابی خود حول محور تحلیل ریسک جامع می‌باشند، به دنبال آن هستند تا به جای تدابیر ساده انگارانه مهار هزینه‌های غیر خسارات، استراتژی‌های خود را بر مبنای ریسک جامع طراحی کرده و به کار بندند. ریسک جامع یک شرکت بیمه گر شامل ریسک‌هایی از قبیل تک تک فعالیت‌های شرکت مانند فروش بیمه نامه‌ها و رسیدگی به موارد ادعای خسارت در هر یک از رشته‌های بیمه ای، فرآیند خرید و مدیریت اتکایی، فرآیند توزیع سود و عواید سرمایه‌گذاری و ... است.

از آنجائیکه ریسک بر حسب موقعیت‌ها و مقتضیات به شکل خاصی در می‌آید از این رو ریسک می‌تواند به عنوان یک علت، اثرات حاصل از یک عامل یا یک امر محتمل الوقوع، یک زیان یا خسارت محتمل و به عنوان یک فعل در نظر گرفته شود. در تمامی این موارد عنصر نامعلوم وجود دارد و بیمه ریسک‌های نامعلوم را منتقل و جابجا می‌نماید. در واقع وظیفه اصلی بیمه انتقال ریسک‌ها و تبدیل نامعلوم‌ها به معلوم‌هاست. بیمه نامعلوم‌ها را به یک نوع زیان مالی معلوم و تعیین شده که همان حق بیمه است تبدیل می‌نماید.

بدیهی است برای انتقال ریسک و تعیین هزینه انتقال بایستی ریسک به دقت مورد شناسائی و تجزیه و تحلیل قرار و گیرد تا شرایط لازم برای تفکیک ریسک‌های بیمه پذیر از ریسک‌هایی که فاقد شرایط بیمه شدن هستند به وجود آید و به طور کلی ما زمانی می‌توانیم ریسک را بیمه پذیر بدانیم که قادر باشیم ارزیابی فنی و درستی از آن ارائه دهیم. خود بیمه‌گری، تأمین وجوه برای خسارت‌های معین و تنظیم برخی قراردادهای بانکی در شمار تکنیک‌هایی برای نگهداری ریسک‌ها و خرید پوشش بیمه‌ای و توافق‌های قراردادی مثل بیمه‌های اتکایی، راه‌هایی برای انتقال ریسک در شرکت‌های بیمه می‌باشند.

ریسک‌های شرکت‌های بیمه خطرهایی هستند که آنان از بیمه‌گذاران خود می‌پذیرند و درست همین‌جا است که کاربرد مدیریت ریسک بیش از پیش جلوه می‌یابد. فرآیند مدیریت ریسک در بیمه با ادراک و فهم ریسک، شناسائی و اندازه‌گیری آن پیگیری می‌شود تا بتوان از واماندگی در پرداخت دیون جلوگیری کرد و پیش‌بینی و برنامه‌ریزی برای حصول درآمد آتی را انجام داد همچنین بهینه‌سازی و کاربری سرمایه و دارایی‌ها نیز از دیگر دلایل به کارگیری مدیریت ریسک در شرکت‌های بیمه می‌باشد آنچه مسلم است شرکت‌های بیمه به عنوان یکی از نهاد‌های مالی تأثیرگذار بر اقتصاد جامعه لازم است به ابزار تحلیل ریسک قدرتمندی دسترسی داشته باشد تا بتواند ریسک‌های دریافتی را به خوبی مدیریت کند و مدیریت ریسک در شرکت‌های بیمه به مانند سازمان‌های دیگر ممکن است در مورد فعالیت‌ها، محصولات، فرآیندها، اموال، سرمایه‌گذاری‌ها، شرایط قانونی و شرایط بازار به کار گرفته شود.

عوامل گوناگونی چگونگی سازماندهی امور ریسک و بیمه در یک موسسه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. اگرچه در ظاهر به نظر می‌رسد که هم شرکت صنعتی و هم شرکت بیمه تا حد زیادی با ریسک‌های مشابه‌ای روبرو هستند، اما پشت پرده آن دو کاملاً متفاوت است. این واقعیت که شرکت بیمه‌ای در مقایسه با شرکت صنعتی، ریسکی اضافه (ریسک بیمه‌های تقبل شده) دارد، به این معنی است که ترکیبات بیشتری از ریسک‌ها وجود دارد که می‌توانند در یک زمان اتفاق افتد و این ترکیبات می‌توانند هم در جهت مثبت و هم در جهت منفی رخ دهند. یکی از مهم‌ترین مشخصه‌هایی که برای شناسایی ریسک‌های بیمه‌پذیر وجود دارد عامل اتفاقی و تصادفی بودن ریسک است و به کمک این ویژگی مهم ریسک‌های بیمه‌پذیر از ریسک‌هایی که فاقد شرایط لازم جهت بیمه شدن هستند به سهولت شناسایی و قابل جداسازی هستند. بر این اساس اگر وقوع ریسک حتمی نباشد این ریسک را می‌توان تحت پوشش بیمه قرار داد.

مدیر بیمه‌های باربری

برندسازی؛ راهی برای حضور در بازارهای جهانی

امیدوار، عضو هیات مدیره خانه صنعت و معدن و تجارت

IHSRC**IRAN HELICOPTER SUPPORT & RENEWAL CO****MRO Center**

IHSRC is the largest helicopter maintenance center in the Middle East with over 45 years experience in both western & eastern helicopters fleet such as:

**Bell 205 / 206 / 209 / 212 / 214 / 412
MI17 / MI171 / BO105 / SH3D / RH53D / CH47C**

Iran Helicopter Institute of Technology**IHSRC's Certificates**

- » MOA (Maintenance Organization Approval)
- » POA (Production Organization Approval)
- » MTOA (Maintenance Training Organization Approval)
- » DOA (Design Organization Approval)

IHSRC's Services

- » Repair & Overhaul of Helicopters & Related Major Components
- » Establishment of MRO Center
- » Establishment of Helicopter Training Academy
- » Theoretical & Practical Training in Different Aviation Courses
- » Join Venture in Establishing Production Line of Piston, Light & Medium Helicopter
- » Design & Production of Special Tools, Different Test Stands, Ground Support Equipment (GSE)
- » Calibration Services
- » Laboratory Services such as Chemical & Oil Analysis
Electrical / Metallurgy / Metrology / Thermometry

Manufacturing, Production & Rebuild**Design/Reverse Engineering****YOUR SATISFACTION IS OUR GOAL**

Meraaj st., Azadi sq., Tehran, Iran
Tel: +982166000664 Fax: +982166000663
ston@trancepartco.com

IRAN KISH AIR SHOW 2016

مرتضی سلطانی رییس هیئت مدیره و مدیر عامل گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر:

توسعه صادرات غیر نفتی، راهی برای خروج از رکود اقتصادی



با شرایطی که در پیش داریم و لغو تحریمهای ناجوانمردانه ای که علیه کشور ما وضع شده بود می توانیم در انتظار بهبود شرایط باشیم. تا پیش از این و در شرایط تحریم حتی نقل و انتقال پول که اساسی ترین مقوله در تجارت می باشد هم برای تجار ایرانی به سختی و با دور زدن تحریمها اتفاق می افتاد ولی به حول و قوه الهی و در سایه تدبیر مقام معظم رهبری، با تصویب برجام، فصل نوینی از شکوفایی کشور آغاز شده است. بدون تردید اینک می توانیم امیدوار باشیم تا تحولاتی شگرف و مثبت در اقتصاد و صنعت این سرزمین روی دهد.

اما زمانی افق پیش رو، روشن و دلچسب خواهد بود که از یک طرف، بارگران و سنگین اقتصاد متکی به نفت از گرده صنعت برداشته شود و از سوی دیگر با حمایت دیپلماسی فعال و اقتصاد محور، امکان رقابت بین المللی برای صادرکننده ایرانی تأمین شود. تا از این راه منابع حاصل از دسترنج صنعت ایران به دامن اقتصاد ملی بازگردد. قطعاً تحقق این آرزوی دیرینه اقتصاد ملی، نیازمند برنامه ریزی متکی بر درون زایی و برون گرایی است.

• در زمان قبل از تحریمها نیز صادرات غیر نفتی در کشور ما از شرایط خوبی برخوردار نبود، به نظر شما عوامل عدم گسترش صادرات غیر نفتی در ایران چیست؟ این مهم به تاریخ اقتصادی کشور ما بر می گردد، تاریخی که نفتی شده است، نفت اگرچه دارایی ماست، ولی نقشی منفی در اقتصاد ما ایفا کرده، درآمدی سهل الوصول داشته، که تا امروز شهامت پذیرفتن سختی تحولات عظیم اقتصادی را از مردان دولتی سلب کرده است و در این میان صنعت و تولید آسیب دیدند.

همواره در دنیا کشورهایی که رشد صنعتی سریعتری داشتند به رشد اقتصادی هم دست یافتند؛ و متأسفانه ما در ایران به خاطر داشتن نفت خیلی به صنعت توجه نکردیم، یا حداقل به صنایع کوچک و متوسط بدون حمایت بخشهای دولتی و شبه دولتی، بی توجه بودیم.

عدم توجه به صنعت و تولید، در کنار وابستگی به درآمدهای نفتی شرایطی را برای ما فراهم آورد که نظام اقتصادی ما متأثر باشد از آنچه که بازار نفت برای ما تعیین می کند. البته با تمام این تفاسیر می توان امیدوار بود که در صورت درک ضرورت توسعه صادرات غیر نفتی در نظام اقتصادی کشور توسط دولت مردان، تغییراتی قابل توجه در عرصه تولید و صنعت سرزمین ما رقم بخورد.

• از نگاه کسی که به تعبیر خود شما از سربازان اقتصادی این مملکت است برای ما بگویید برای گسترش صادرات محصولات ایرانی چه باید کرد؟ گسترش صادرات غیر نفتی قبل از هرچیز نیاز به تقویت این باور دارد "منابع نفتی ما محدود است و یک جایی در آینده ایران، جبر ترک اقتصاد نفتی حاکم خواهد شد"، چه بهتر که قبل از گرفتار شدن در این جبر ناگزیر با وجود منابع نفتی در اندیشه درآمدهای غیر نفتی پایدار باشیم، این امر محقق نمی شود مگر با همکاری و درک مشترک دولت و بخش خصوصی.

از سوی دیگر موضوع «تولید برند» از مقولاتی است که می تواند تأثیر چشمگیری بر توسعه صادرات غیر نفتی داشته باشد و نباید از آن غفلت کرد.

دیپلماسی اقتصادی دولت، کیفیت پایدار محصولات و کاهش هزینه های سربار تولید همه و همه از عواملی هستند که می توانند به توسعه صادرات غیر نفتی کمک کنند.

• شما رمز موفقیت گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر در عرصه صادرات را در چه می بینید؟ چطور این گروه توانست در شرایط سخت تحریمها ضمن حضور در بازارهای داخلی تداوم صادرات به بازارهای هدفش را هم داشته باشد؟ گروه ما از ابتدا با برنامه های صادرات محور کار خود را شروع کرد، در طول دوره فعالیت گروه، تولید با کیفیتی پایدار و قابل رقابت با محصولات رقیبان بین المللی از جمله رموز موفقیت ما بوده است.

یکی از نکاتی که در صادرات، کشور ما را عقب نگه داشته است عدم پایداری کیفیت محصولات صادراتی است، متأسفانه در برخی موارد فقط محصولات دفعات اول از کیفیت خوبی برخوردار است به محض جذب مصرف کننده از این کیفیت کاسته می شود، حال آنکه هیچ مصرف کننده ای تحت هر شرایطی و با هر کیفیتی مشتری وفادار باقی نخواهد ماند.

رکود اقتصادی و تورم هردو در کنار هم، بیماری اقتصادی "رکود تورمی" را برای این روزهای سرزمین ما ایجاد کرده است، بیماری که نشانه هایش رشد بیکاری، افول شاخصهای بازار سرمایه، رکود کسب و کار و پایین آمدن قدرت خرید مردم است. کارشناسان می گویند نه سیاستهای انقباضی و کنترل نرخ تورم به تنهایی حال اقتصاد ما را خوب می کند، نه حتی تحریک بازارهای داخلی یک تنه جوابگوی تحریک تقاضا برای خروج از رکود اقتصادی فعلی است.

بین راههای درمان اقتصاد کشورمان که از سوی کارشناسان مطرح می شود، یکی توسعه صادرات غیر نفتی است.

با این موضوع و به بهانه درپیش بودن روز ملی صادرات سراغ مردی از فعالان حوزه تولید رفتیم، رئیس هیأت مدیره گروه توسعه صنعتی و پژوهشی زر که این روزها خبر از دریافت نشان عالی صادرات پس از ۷ دوره متوالی صادرکننده ممتاز بودنش به گوش می رسد.

در ادامه حاصل گفتگوی روزنامه اطلاعات با مرتضی سلطانی را می خوانید:

• این روزها یکی از مسائل مطرح در حوزه اقتصادی کشور موضوع رکود اقتصادی است، و بسیاری از کارشناسان توسعه صادرات را به عنوان یکی راهکارها برای مقابله با رکود مطرح می کنند، نظر شما درباره نقش توسعه صادرات بر خروج از رکود فعلی چیست؟

وضعیت اقتصادی امروز کشور وضعیت ویژه ای است، چنین شرایطی را در دهه ۷۰ میلادی اقتصادهای بزرگ دنیا تجربه کردند، یعنی تورم دو رقمی و رکود اقتصادی و افزایش بیکاری همزمان با هم؛ آنها در آن زمان به این نتیجه رسیدند که می بایست تغییراتی در سیاستهای اقتصادی شان اعمال کنند.

مقابله با رکود تورمی نیازمند برنامه ریزی اساسی است؛ برخورد احساسی با این مقوله می تواند وضع را از آنچه که هست بدتر کند؛ حال آنکه موضع گیری واقع بینانه و کارشناسانه می تواند شرایط را بهبود بخشد.

در شرایط رکود تورمی که همزمان رکود و تورم را بر جامعه حاکم می کند، توجه صرف به کاهش نرخ تورم نه تنها مفید نخواهد بود بلکه رکود و کساد می باشد هرچه بیشتر را رقم خواهد زد.

اتخاذ سیاستهای پولی انقباضی جهت کنترل نرخ تورم یعنی بی توجهی به رکودی که سرمایه گذاران و صاحبان صنعت و تولیدکنندگان را با مشکل مواجه خواهد کرد.

رکود از تقاضای ناکافی نشأت می گیرد، بنابراین تحریک تقاضا از جمله نخستین گامهای مقابله با رکود است، اما این تحریک تقاضا چطور باید رقم بخورد.

باید باور کنیم قدرت خرید مردم کاهش پیدا کرده است بنابراین تحریک تقاضای داخلی در کوتاه مدت قدری سخت تر به نظر می رسد، ولی موفقیت در صادرات و البته صادرات غیر نفتی، می تواند راهی برای برون رفت از این وضعیت رکود باشد که ارزآوری برای کشور را هم به دنبال خواهد داشت.

و این توسعه صادرات می بایست هم در برنامه تولیدکنندگان ما و هم در سیاستهای اقتصادی دولت برای خود جا باز کند.

باید شرایط رقابت در بازارهای جهانی برای تولیدکنندگان فراهم شود، از ارتقاء کیفیت محصولات تولیدی گرفته تا پایین آمدن قیمت تمام شده محصولات؛ در چنین شرایطی با توسعه صادرات غیر نفتی می توانیم قدمی در راستای خروج از رکود اقتصادی برداریم.

• با این توضیحات می توان گفت یکی از راهکارهای قابل توجه برای خروج از رکود بحث صادرات است؛ به نظر شما در حال حاضر دست یابی به این مهم امکان پذیر است؟



Our Ambition is Beyond Imagination

Biopharmaceutical Products

CinnoVex® (Interferon beta-1a)

ReciGen® (Interferon beta-1a)

CinnoPar® (Teriparatide)

Cinnal-f® (Follitropin Alfa)

PegaGen® (PEG-filgrastim)

CinnaPoietin® (Erythropoietin Beta)

CinnaFact® (Buserelin Acetate)

CinnoMer® (Glatiramer Acetate)

CinnaTropin® (Somatropin)

Reditux® (Rituximab)

www.cinnagen.com
info@cinnagen.com

Tel: + 98 21 42815
Fax: + 98 21 88561575

RECOMBINANT
BIOTECHNOLOGY PROTEINS
STRENGTH
FINISHED PRODUCT
MONOCLONAL
ANTIBODY
BIOPHARMACEUTICAL



معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴

• استفاده از نیروی انسانی ایرانی در اجرای پروژه‌ها (تعداد نیروی انسانی ایرانی شاغل در پروژه‌های خارجی در سال ۱۳۹۳): ۶۰ امتیاز
• گستردگی بازارهای هدف و نفوذ در بازارهای جدید (بازار جدید، گستردگی بازار ماندگاری در بازار): ۱۸۰ امتیاز
• سابقه فعالیت صادراتی (تجربه بین‌المللی): ۶۰ امتیاز
• مهارت فنی و تخصصی در امر صادرات خدمات (حضور در هیات‌های بازاریابی براساس تأییدیه انجمن مربوطه، اتاق بازرگانی، اتاق تعاون، وزارت خانه تخصصی و یا وزارت صنعت، معدن و تجارت، شرکت در نمایشگاه‌ها و یا سمینارهای بین‌المللی، آموزش مستمر و منظم کارکنان در امور مرتبط با تجارت خارجی طی ۳ سال اخیر ۱۳۹۱، ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳): ۱۲۰ امتیاز

• عضویت در تشکلهای صادراتی تخصصی (عضویت در تشکلهای صادراتی بین‌المللی تخصصی، ملی یا استانی): ۵۰ امتیاز
معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش خدمات گردشگری

• درآمد ارزی (آمار تورهای ورودی در سال ۱۳۹۳ (نفر شب): ۴۷۰ امتیاز
• بازاریابی (حفظ بازارهای موجود، نفوذ در بازارهای جدید، شبکه‌های تلویزیونی در کشورهای هدف یا یکی از کانال‌های ماهواره‌ای، حضور در هیات‌های بازاریابی تجاری، اجرای Fam Tour، حضور خبرنگار و چهره‌های مطبوعاتی خارجی در Fam Tour، تبلیغات (CD - پوشور - بولتن تبلیغاتی - روزنامه - مجلات خارجی به زبان بازار هدف)، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی (گردشگری): ۲۴۰ امتیاز
• شرایط عمومی (عضویت در تشکلهای صنفی مرتبط، عضویت در مجامع و تشکلهای بین‌المللی مرتبط،

افزایش پرسنل در سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲، تعداد راهنمایان تور دارای کارت راهنمای تور): ۱۹۰ امتیاز

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش فناوری اطلاعات (IT)

• درآمد ارزی (ارزش صادرات در سال ۱۳۹۳، داشتن روند صعودی در صادرات در سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲): ۴۷۰ امتیاز
• کیفیت محصول و خدمات صادراتی و رعایت استانداردها رعایت قوانین بین‌المللی کپی رایت،

ثبت نرم افزار صادراتی در داخل کشور، ثبت نرم افزار صادراتی در خارج از کشور، تعداد پرسنل متخصص شرکت، گواهینامه شورای عالی انفورماتیک، گواهینامه‌های استاندارد بین‌المللی (کیفی): ۲۰۰ امتیاز

• بازاریابی (ارائه خدمات پس از فروش: - پشتیبانی از طریق اینترنت بصورت Offline پشتیبانی Online بصورت Helpdesk، دارا بودن نمایندگی، شعبه یا دفتر فروش در خارج از کشور، تنوع محصولات و خدمات صادراتی و گستردگی بازارهای هدف، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی خارج از کشور و هیئت تجاری، امکان فروش اینترنتی (Online)، تنوع زبانی محصول صادراتی، درگاه اینترنتی چند زبانه، ابزارهای تبلیغاتی از قبیل تبلیغ در نشریات تخصصی): ۲۸۰ امتیاز

• عضویت در تشکلهای اقتصادی صادراتی (عضویت در تشکلهای مرتبط): ۵۰ امتیاز
معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش فرهنگی - هنری
• ارزش صدور خدمات فرهنگی - هنری در سال ۱۳۹۳ (ارزش صادرات در سال ۱۳۹۳): ۴۷۰ امتیاز

• شرایط عمومی (عضویت در تشکلهای مرتبط، تعداد پرسنل شاغل (ثابت): ۸۰ امتیاز
• بازاریابی (شرکت در حراجی‌ها، جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های بین‌المللی طی سال گذشته، موفقیت در جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های بین‌المللی طی سه سال اخیر، گستردگی بازارهای هدف، تبلیغات: وب سایت تخصصی ۲ یا چند زبانه، حضور در رسانه‌های خارجی، بروشور به زبان بازارهای هدف و غیره): ۳۵۰ امتیاز
• تولید مشترک با شریک خارجی (عقد قرارداد تولید مشترک - بارویکرد ورود به بازارهای جدید): ۱۰۰ امتیاز

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش اعزام نیروی کار
• درآمد ارزی (تعداد نفرت اعزامی در سال ۱۳۹۳، روند صعودی نفرت اعزامی طی ۳ سال قبل): ۴۷۰ امتیاز

• کیفیت نیروی کار صادر شده (ماهر، متخصص، نیمه ماهر و ساده): ۲۰۰ امتیاز
• مقصد نیروی کار صادر شده (حوزه آمریکا و کانادا، اقیانوسیه و اروپا، کشورهای آسیای جنوب شرقی و آفریقا، سایر کشورها): ۲۳۰ امتیاز
• شرایط عمومی (عضویت در تشکلهای مرتبط، داشتن نمایندگی، شعبه یا دفتر در کشور هدف): ۱۰۰ امتیاز

معیارهای عمومی انتخاب صادر کنندگان نمونه امسال و نیز ملاکهای انتخاب در بخشهای مختلف به تفکیک هر یک از رشته‌ها و شاخه‌های فعالیت به شرح است:

• درآمد ارزی حاصل از صادرات (ارزش صادرات در سال ۹۳، روند رشد ارزش صادرات طی سه سال اخیر): ۴۷۰ امتیاز
• حفظ و توسعه بازارهای هدف و فعالیت‌های بازاریابی (گستردگی و ماندگاری در بازار در سه سال گذشته در گروه کالایی مربوطه (سال‌های ۹۳، ۹۲ و ۹۱)، صادرات محصولات تولید شده بصورت سرمایه‌گذاری مشترک (joint venture)، صدور محصولات تحت لیسانس یا برندهای مشهور و معتبر خارجی، دفتر فروش یا نمایندگی در کشور هدف): ۲۳۰ امتیاز
• مهارت فنی و تخصصی شرکت در امر صادرات (ثبت سیستمی برند بنگاه در کشور هدف

سیستم‌های "WIPO, OHIM, OAPI, BENELUX, LOCAL, ARIPO" ثبت برند بنگاه در داخل کشور، ثبت برند محصول در کشور هدف، دارا بودن گواهینامه استاندارد بین‌المللی کیفی کالا، دارا بودن گواهینامه استاندارد بین‌المللی مدیریتی، دارا بودن آزمایشگاه مورد تأیید سازمان ملی استاندارد ایران، بسته بندی محصولات صادراتی): ۲۵۰ امتیاز
• عضویت در تشکلهای صادراتی (عضویت در تشکلهای تخصصی صادراتی ملی، عضویت در تشکلهای غیر تخصصی و یا استانی): ۵۰ امتیاز

معیارهای اختصاصی انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴

کلیه گروههای کشاورزی

• دارا بودن واحد درجه‌بندی و بسته‌بندی ۵۰ امتیاز
• بسته بندی مصرف کننده نهایی: ۵۰ امتیاز

گروه گل و گیاه

• استفاده از حمل هوایی: ۱۰۰ امتیاز

گروه گیاهان دارویی

• تنوع اقلام صادراتی: ۵۰ امتیاز

گروه میوه و تره بار

• استفاده از حمل هوایی: ۱۰۰ امتیاز

• حمل با کانتینر یخچالدار: ۵۰ امتیاز

گروه صنایع دستی

• صدور محصولات دارای شناسنامه حداقل دو زبانه: ۱۰۰ امتیاز

• بسته بندی مصرف کننده نهایی: ۵۰ امتیاز

گروه بازرگانی عمومی

• ارزش صادرات بیش از ۱۰ میلیون دلار: ۱۰۰ امتیاز

• تنوع اقلام محصولات صادراتی در سال ۱۳۹۳: ۱۰۰ امتیاز

گروه فناوری بالا (Hi-Tech)

• ثبت محصول (patent) در خارج از کشور: ۵۰ امتیاز

• ثبت محصول (patent) در داخل کشور منجر به صادرات: ۸۰ امتیاز

• ضریب فناوری: ۷۰ امتیاز

گروه‌های کالایی صنایع غذایی، آرایشی و بهداشتی و پوشاک

• بسته بندی مصرف کننده نهایی: ۵۰ امتیاز

شرایط حضور در گروه فناوری بالا (Hi-Tech):

• محصول نهایی صادراتی به لحاظ طبقه‌بندی انواع فناوری می‌بایست بطور ۱۰۰ درصد در گروه Hi-Tech قرار گیرد و استفاده از روشهای دانش بنیان در تولید محصول یا دانش بنیان بودن قسمتی از محصول صادراتی، شرط کافی برای حضور متقاضیان در این گروه نیست.

• ارزیابی و انتخاب صادر کنندگان نمونه در سال ۱۳۹۴ مبتنی بر ارزش افزوده محصولات صادراتی صورت خواهد پذیرفت بطوری که میزان کل امتیاز کسب شده از سوی متقاضیان با توجه به نوع کالای صادراتی در زنجیره تولید (ماده اولیه - ماده میانی - محصول نهایی) در ضریبی ضرب و امتیاز نهایی محاسبه خواهد شد.

معیارهای انتخاب صادر کنندگان نمونه سال ۱۳۹۴ کشور در بخش خدمات فنی و مهندسی

• ارزش صادرات (ارزش صادرات در سال ۱۳۹۳ بر اساس صورت وضعیت‌های تأیید شده کارفرما): ۲۸۰ امتیاز

• روند صعودی صادرات طی سه سال اخیر بر اساس صورت وضعیت هر سال (رشد صادرات سال ۱۳۹۳ نسبت به سال ۱۳۹۲، رشد صادرات سال ۱۳۹۲ نسبت به سال ۱۳۹۱، رشد صادرات سال ۱۳۹۱ نسبت به سال ۱۳۹۰): ۹۰ امتیاز

• استفاده از مصالح و تجهیزات داخلی (سهام تجهیزات داخلی نسبت به کارکرد سال ۱۳۹۳

بیش از ۵ درصد ۶۰ امتیاز

صادرات دانش بنیان باید جایگزین صادرات نفت شود

عضو کمیسیون آموزشی مجلس



جام آمیزه‌ای از اعتبار و اعتماد



مرکز ارتباط ملت: ۱۵۵۶ | شهرستان: ۰۲۱-۸۲۴۸۸ | پیام کوتاه: ۳۰۰۰۳۰ | روابط عمومی

www.bankmellat.ir



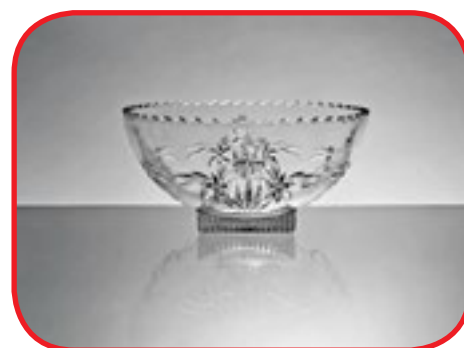
شرکت بلور و شیشه اصفهان

باتوجه به کیفیت محصولات تولیدی و تصمیم متخذه از سوی هیئت مدیره، شرکت اقدام به سرمایه گذاری در معادن سیستان و بلوچستان نمود که با همه مشکلات موجود توانسته است بهترین نوع سیلیس موجود در کشور را استخراج نماید و در حال حاضر علاوه بر تامین سیلیس مصرفی خود دیگر تولیدکنندگان شیشه، چینی و کاشی را نیز تغذیه می نماید. متأسفانه بعد از سالها فعالیت و دریافت عنوان واحد نمونه صنعتی سالهای ۸۶، ۸۷ و ۹۳ در استان اصفهان، برای حضور در نمایشگاه های لوازم خانگی هیچگونه همکاری از سوی انجمن لوازم خانگی (برگزارکننده نمایشگاه) صورت نمی گیرد و همه ساله استقرار غرفه این شرکت در سالن های متفرقه تعیین گردیده است. از طرفی طی مکاتبات با ریاست شرکت نمایشگاه های بین المللی نیز ترتیب اثری داده نشده و با این شرکت همانند واحدهای درجه سه و چهار برخورد نموده اند.

شرکت بلور و شیشه اصفهان

شرکت بلور و شیشه اصفهان در سال ۱۳۶۱ تأسیس گردید لیکن فعالیت خود را در زمینه تولید ظروف بلور و رومیزی از سال ۱۳۷۸ آغاز نمود. شش ماه پس از شروع تولید اولین محصولات، این شرکت عملیات تولید اجناس بلوری مقاوم در برابر ضربه و حرارت را با موفقیت آغاز کرد و بدین ترتیب بعنوان اولین تولیدکننده این نوع ظروف در کشور شناخته شد. شرکت بلور و شیشه اصفهان به زودی توانست فعالیت خود را در این زمینه گسترش دهد به طوری که در مدتی کوتاه تنوع محصولات آن از تعدادی محدود به میزان قابل ملاحظه ای افزایش یافت به نحوی که در حال حاضر حدوداً ۸۵ نوع محصول مختلف به بازار ارائه می گردد و این رقم همچنان در حال افزایش است. به همین جهت این شرکت جایگاه ویژه ای را در میان دیگر تولیدکنندگان کسب نموده است. بدلیل کیفیت عالی و قیمت مناسب، محصولات شرکت بلور و شیشه اصفهان به بسیاری از کشورهای جهان از جمله کشورهای اروپایی مانند انگلستان، ایتالیا، پرتغال، دانمارک و همچنین کشورهای آسیایی و حوزه خلیج فارس مانند پاکستان، افغانستان، عراق، کویت، سوریه و عربستان سعودی و دیگر کشورها از جمله قزاقستان، تاجیکستان، ترکمنستان، ارمنستان، گرجستان و آمریکای جنوبی به ارزش سالانه ۱۰ میلیون دلار صادر گردیده است.

کارخانه بلور و شیشه اصفهان در شش کیلومتری شهر زیبا و تاریخی اصفهان در دولت آباد واقع شده است. بنای این کارخانه در زمینی با مساحت بیش از ۹۰ هزار متر مربع ساخته شده که حدوداً دارای ۵۰۰ نفر پرسنل می باشد. این کارخانه دارای واحدهای مختلفی از جمله بخش های فنی، تحقیق، طرح و توسعه، تولید، ساخت قالب، تعمیر و نگهداری، کنترل کیفی، بسته بندی و ترخیص کالا و امور اداری می باشد. واحد تولید کارخانه شامل دو کوره نسبتاً بزرگ با ظرفیت ذوب روزانه ۱۲۰ تن و ۸ خط تولید می باشد که به استثنای یک خط که در آن از روش پرس - بادی برای تولید اجناس استفاده می شود دیگر خطوط همگی از روش پرس استفاده می کنند. کارخانه بلور و شیشه اصفهان با ظرفیت کامل و به طور مداوم، روزانه در حدود ۳۰۰،۰۰۰ قطعه محصول تولید می کند. بهره گیری از پیشرفته ترین روش های نوین تولید و وسایل، ماشین آلات و تجهیزات مدرن از کشورهای نظیر آلمان، ایتالیا و سوئیس که از پیشگامان صنعت بلور و شیشه در جهان می باشند و همچنین وجود افراد جوان، برجسته و کار آزموده در واحدهای مختلف کارخانه رابه جرات می توان از علل عمده موفقیت شرکت بلور و شیشه اصفهان در تولید و معرفی یکی از بهترین و شناخته شده ترین محصولات بلوری در میان خانواده های ایرانی دانست.





بانک پارسیان

بسته تخصصی

ویژه بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط



• خدمات اعتباری

• خدمات ارزی

• خدمات مالی

پارسیان بانک ایرانیان

مرکز ارتباط با مشتریان: ۸۱۱۵۱۰۰۰
www.parsian-bank.ir



آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

آنچه خوبان همه دارند ...



نوآوری و تنوع در خدمات بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در راستای ارائه خدمات مطلوب به مشتریان خود نسبت به صدور انواع ضمانت نامه های بانکی و ارائه انواع خدمات ارزی اقدام می نماید. فعالان اقتصادی، برای استفاده از خدمات بانک در این زمینه، می توانند به شعبه های بانک پاسارگاد مراجعه نمایند.



خدای علیم و حکیم را سیاس بیکران که در سال مسمی به «دولت و ملت همدلی و همزیانی» و در راستای فرمایشات مقام معظم رهبری مدظله بر ضرورت شکل‌گیری زنجیره علم و فناوری تا تولید محصول و تجاری‌سازی با هدف افزایش صادرات غیر نفتی و رها شدن از وابستگی ارزآوری و درآمد کشور عزیزمان؛ ایران از صادرات نفتی، شرکت سهامی عام صنعتی مینو - خرم دره تحت پوشش موسسه اقتصادی خودکفایی آزادگان به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان محصولات بیسکویت، تافی، آبمیوه، یوگر، کیک، شکلات، پفک و انواع آرد صنعتی؛ که از سال ۱۳۵۴ رسماً شروع به فعالیت نموده، توانسته در این راستا قدمهای استوار و محکمی بردارد بطوریکه در زمینه صادرات محصولات تولیدی؛ نه تنها صادرات به بخش اعظم کشورهای حوزه خلیج فارس و خاورمیانه داشته بلکه کشورهای اروپایی و آمریکای شمالی و کشورهای آسیایی، آسیای میانه و استرالیا نیز تحت پوشش خود قرار داده است و به عنوان صادر کننده نمونه در استان زنجان شناخته شده است.

شرکت مینو با اعتقاد به احترام و ارزش‌گذاری برای مشتریان داخل و خارج کشور؛ در زمینه دستیابی به تنوع محصول با بهترین سطح کیفیت توأم با تلاش خردمندانه متخصصان و همکاری تمامی کارکنان، مدیران و کارشناسان و بهره‌گیری از ابزارهای نوین و بکارگیری بهینه منابع موجود و دانش روز با بالا بردن توان علمی سازمان توانسته گامهای مهمی در دریافت: تندیسها و گواهینامه‌های سلامت، بهره‌وری و اهتمام به کیفیت، تعالی سازمانی و همچنین دریافت استانداردهای بین‌المللی:

۱- استانداردهای مدیریت یکپارچه (IMS) ISO ۱۴۰۰۱:۲۰۰۴ مدیریت زیست محیطی، مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی OHSAS ۱۸۰۰۱:۲۰۰۷، ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸ سیستم مدیریت کیفیت)

۲- مدیریت ایمنی مواد غذایی ISO ۲۲۰۰۰:۲۰۰۵
۳- استاندارد حلال

۴- استاندارد بین‌المللی مدیریت آزمایشگاه ۱۷۰۲۵

با هدف نیل به تولید محصولات بهداشتی و ایمن منطبق با استانداردهای ملی و بین‌المللی، کاهش خطرات و حوادث ایمنی و بهداشتی شغلی در سازمان و کاهش آلاینده‌های زیست محیطی و رعایت استانداردهای مربوطه بردارد.

موفقیت اخیر شرکت مینو دریافت نشان و گواهینامه استاندارد بین‌المللی خلاقیت و نوآوری از اتحادیه اختراعات و نوآوری‌های صنعتی IUI، بزرگترین سازمان ارزیابی نوآوری و انتشار استانداردهای نوآوری دنیا، می‌باشد. این گواهینامه نشان‌دهنده سطح کیفیت ایده‌های خلاقانه در شرکت دریافت‌کننده می‌باشد.

«محصول نوآورانه فراسودمند» شرکت صنعتی مینو که مورد ارزیابی و تمیزی قرار گرفته افتخاری برای همه ایرانیان سراسر جهان مبنی بر تولید اولین محصول نوآوری شده فراسودمند در سطح جهان، که کاری کاملاً ایرانی و ابداع بزرگی در جهت سلامت جامعه خواهد بود و بزودی به بازارهای داخلی و جهانی عرضه خواهد شد. به امید روزهای موفق و پیشرفت‌های افتخار‌آور برای تولید و صنعت مینو عزیزمان

لیست کشورهایی که محصولات شرکت صنعتی مینو به آنها صادر شده است

تاجیکستان	چین	موزامبیک	عربستان
ترکمنستان	افغانستان	تانزانیا	عراق
گرجستان	پاکستان	استرالیا	بحرین
آذربایجان	کانادا	امارات	عمان
	آفریقا	کویت	



مینو انتخاب همه نسل‌ها

آرمان ما سربلندی جمهوری اسلامی ایران در جهان



شرکت فولاد مبارکه اصفهان

صادرات بیش از ۱۰ میلیون تن
محصولات فولادی تخت
به ارزش بیش از ۵ میلیارد دلار

از ابتدای بهره برداری تاکنون

www.emsc.ir

